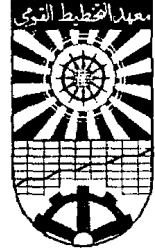


جمهورية مصر العربية
معهد التخطيط القومى



سلسلة قضايا التخطيط والتنمية
رقم (١٤٩)

رؤية مستقبلية لعلاقات ودوائر التعاون
الاقتصادى المصرى الخارجى
الجزء الأول: خلفية أساسية

مارس ٢٠٠٢

شكر وتقدير

شارك فى هذا البحث فريق مكون من:

الباحث الرئيسى

- أ.د. محمود محمد عبدالحى

- أ.د. إجلال راتب العقيلى

- أ.د. مصطفى أحمد مصطفى

- أ.د. فادية محمد عبدالسلام

- أ.د. محمد عبدالشفيع عيسى

- أ.د. سلوى محمد مرسى

- أ.د. مجدى محمد خليفة

- ومن المساعدين:

- أ. عبدالسلام محمد عوض

- أ. نجلاء علام

- أ. صالح عزب حسن

ومع أن هذا العمل الذى بين أيدينا ملك لهؤلاء جميعا، إذ هو ثمرة جهدهم وفكرهم، إلا أن الباحث الرئيسى يتوجه إليهم جميعا بالشكر والتقدير على هذا الإنجاز داعيا الله عز وجل أن يكون فيه ما ينفع الناس والوطن. كما يتوجه الباحث الرئيسى بالشكر والتقدير لسكرتارية مركز العلاقات الاقتصادية الدولية على تحمل مشقة الكتابة والتصحيح على الحاسب الآلى، وهى مهمة ليست يسيرة.

كذلك يتوجه الباحث الرئيسى بالشكر والتقدير لإدارة المعهد، واللجنة البحوث، ولمركز التوثيق والنشر، على ما ساهم به كل منهم فى إخراج هذا العمل على الصورة التى يجدها القارئ بين يديه.

المحتويات

شكر وتقدير

المحتويات

تقديم

١	الفصل الأول : رؤية عامة للبيئة الدولية ومتغيراتها ومستقبل التنمية.
١	- البيئة الدولية: ماهيتها والقوى الفاعلة فيها
٣	- المفاهيم:
٤	العولمة
٦	التنمية البشرية
٩	القدرة التنافسية
١١	حرية التجارة والتعاون الاقتصادي
١٣	النمو الموجه بالصادرات
١٤	التكنولوجيا
١٥	- المتغيرات
١٩	- استنتاجات بشأن فرص التنمية وتوجهاتها المستقبلية
٢١	- هوامش الفصل الأول
٢٣	الفصل الثاني : العولمة .. المفهوم والأبعاد والتكيف.
٢٧	- العولمة: المفهوم والتجليات
٣٢	- العولمة ١٠٠ التكيف مع الترتيبات العالمية متعددة الأطراف
٣٤	- العولمة وترتيب البيت المصري:
٣٥	على المستوى المحلى الكلى العام
٣٥	على مستوى السياسات
٣٥	على مستوى القطاعات
٣٦	على مستوى التعاون الإقليمي والدولى
٣٧	ختام الفصل
٤٠	- قراءات ومراجع للفصل

٤١	الفصل الثالث : الشركات متعددة الجنسيات .. طبيعتها وأنشطتها وانعكاساتها.
٤٢	- ماهية الشركات متعددة الجنسيات
٤٣	- أهم خصائص الشركات متعددة الجنسيات
٤٦	- علاقة الشركات متعددة الجنسيات بالدولة الأم والدولة المضيفة
٤٩	- أشكال الشركات متعددة الجنسيات
٥١	- أشكال مستحدثة في نشاط الشركات متعددة الجنسيات
٥٢	- وضع الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاد العالمي
٥٥	- الأبعاد الاقتصادية والسياسية للشركات متعددة الجنسيات
٦١	- هوامش الفصل
٦١	- ملحق إحصائي للفصل
٦٥	الفصل الرابع : مفاهيم القدرة التنافسية وتقييم مؤشراتها.
٦٦	- مفهوم التنافسية وأسسها النظرية
٦٧	- مؤشرات المنافسة الدولية وأساليب قياسها:
٦٨	مؤشرات الاقتصاد الكلى
٧٦	مؤشرات التنافسية للاقتصاد الجزئى
٨١	مؤشرات التنافسية للأنشطة الاقتصادية
٩٠	- رؤية لبعض سياسات تعزيز القدرة التنافسية فى العالم والواقع المصرى
٩٦	- هوامش الفصل
٩٨	- ملحق للفصل
	الفصل الخامس : البعد التكنولوجى فى القدرة التنافسية (مدخل نظرى وإشارات
٩٩	تطبيقية للخبرة اليابانية).
١٠٢	- المناظرة بين المدخل الليبرالى والمدخل الاستراتيجى
١٠٤	- رواد المدخل الاستراتيجى
١٠٥	- نظرية النمو الداخلى وأهمية البحث والتطوير
١٠٦	- التجديد الفكرى: من الاقتصاد القياسى إلى الاقتصاد السياسى
١٠٨	- نظرية دورة حياة المنتج
١٠٩	- التكنولوجيا والتنافسية .. خبرات ودروس من التجربة اليابانية

١١٣	- الدروس المستفادة (مداخل لتنمية القدرة التنافسية المصرية)
١١٨	- هوامش الفصل
١١٩	الفصل السادس : الخدمات والعولمة .. تحرير تجارة الخدمات في إطار الجات.
١٢٠	- مفهوم الخدمات والتجارة الدولية فيها
١٢٢	- تطور التجارة الدولية للخدمات وملامح تحريرها
١٢٥	- القدرة التنافسية لقطاع الخدمات المصري
١٢٨	- الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات وآثارها على الدول النامية
١٣٠	المبادئ الأساسية
١٣٢	أثر الاتفاقية على الدول النامية
١٣٤	- آثار الاتفاقية على بعض القطاعات في الاقتصاد المصري
١٣٤	آثار الاتفاقية على الاقتصاد المصري عامة
١٣٧	أثر الاتفاقية على قطاع النقل البحري
١٤٠	أثر الاتفاقية على صناعة الدواء
١٤٢	اتفاقية حقوق الملكية الفكرية وأثرها على قطاع الدواء
	آثار الاتفاقية على قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات
١٤٥	والإلكترونيات
١٤٩	- هوامش الفصل
	الفصل السابع : التجارة وحركة رؤوس الأموال مع التركيز على الاستثمار
١٥١	الأجنبي المباشر في مصر.
١٥٢	- اتجاهات التجارة الخارجية
١٥٢	تطور الميزان التجاري
١٥٣	هيكل الواردات السلعية
١٥٤	التوزيع الجغرافي للواردات السلعية
١٥٦	الهيكل السلعي للصادرات
١٥٧	التوزيع الجغرافي للصادرات
١٥٨	- حركة رؤوس الأموال
١٥٨	أشكال الاستثمارات الأجنبية

١٦٠	- الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر
١٦٤	- التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في مصر
١٦٧	- هوامش الفصل
١٦٨	- ملحق إحصائي للفصل
١٧٦	خاتمة

تقديم

ما من شك أن مصر الدولة والمجتمع لم تكن — ولن تكون — فى وقت من الأوقات بمعزل عن تفاعلات ومتغيرات الحياة الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والثقافية فى دوائر محيطها الإقليمى والعالمى، ودوائر انتمائها التى لا تتفصل فيها شخصيتها عن العروبة والإسلام فى حين أن موقعها الجغرافى وتاريخها الحضارى يضيف إلى انتماءاتها دائرة أفريقية وأخرى آسيوية وثالثة عالمية. ولم تكن هذه الحقيقة مؤثرة على تاريخ مصر القديم والحديث فى علاقاتها الإقليمية والدولية فقط، وإنما امتد هذا التأثير أيضا إلى التفاعلات المحلية، اقتصاديا واجتماعيا وسياسيا وثقافيا، عبر هذا التاريخ الطويل وأيا كان نظام الحكم والاقتصاد الذى ساد بها.

وإذا كان الأمر كذلك، فلا غرو إذن أن تتعدد وتتووع دوائر التعامل والتعاون الخارجية لمصر مع مختلف مكونات المجتمع الدولى سواء كانت هذه المكونات دولا أم تكتلات إقليمية أم مجموعات ومنظمات على هذا المستوى أو ذاك. ولما كانت مجالات وأشكال التعامل والتعاون مع هذه المكونات متنوعة وتختلف فى طبيعتها والتزاماتها والنتائج التى تترتب عليها، فضلا عن احتمالات تعارض هذه الالتزامات والنتائج خاصة فى المجالين الاقتصادى والسياسى، يصبح من الضرورى أن تخضع تعاملات مصر، وأشكال تعاونها، مع العالم الخارجى لدراسات متعمقة تهدف إلى استكشاف جوانب التكامل والتناقض بين الدوائر المختلفة لهذه التعاملات والأشكال بحيث يمكن اقتراح ما يدعم جوانب التكامل ويتجنب مواطن التناقض، وإن استحتمت هذه الأخيرة يصبح من الضرورى تطبيق معايير موضوعية (استراتيجية وعملية) لأولويات دوائر الحركة ومجالات التعامل والتعاون وأشكال وآليات كل منهما.

غير أننا نسترعى الانتباه — ابتداءً — إلى أن "شخصية مصر" الدولة والمجتمع بأبعادها والتزاماتها المتعددة، وبمسئولياتها الوطنية والقومية والإقليمية والعالمية، لا تترك مجالا لأن يكون استبعاد أى من دوائر ومجالات التعامل والتعاون الخارجى ضمن النتائج التى يمكن أن تنتهى إليها مثل الدراسة التى بين أيدينا. فقدد السياسة المصرية وواجبها أن تنشط على مستوى هذه الدوائر والمجالات مجتمعة، وذلك أمر نسلم به ونشجعه مبدئيا على أن يكون محكوما بالهدف العام لتعظيم العائد الوطنى والقومى من علاقات مصر الخارجية، وتعزيز قدراتها على التفاعل الإيجابى مع

التغيرات الإقليمية والعالمية المصاحبة للمد المتزايد للعولمة وما تتيحه من فرص وما تفرضه من تحديات. ولاشك أن تحقيق هذا الهدف العام وإن كان يفرض عدم استبعاد أى من دوائر ومجالات التعامل والتعاون مع العالم الخارجى إلا أنه يحتم إخضاعها لأولويات والتسيق بينها خاصة إذا ما اتخذت العلاقات شكلا اتقاقيا يرتب حقوقا والتزامات متبادلة بين أطرافها.

فى هذا الإطار تقع دراستنا هذه التى تسعى إلى تقديم "رؤية مستقبلية لعلاقات ودوائر التعاون الاقتصادى المصرى الخارجى" بهدف دعم جوانب التكامل بين هذه الدوائر كلما أمكن ذلك، والوصول إلى معايير تحدد أولوياتها، وأولويات مجالات التعامل والتعاون، من وجهة نظر الأهداف المحلية والقومية لمصر الدولة ومصر المجتمع بحيث تعين هذه المعايير على تجنب احتمالات التناقض والتعارض بين التزامات مصر تجاه تلك الدوائر ووفقا لمجالات التعامل والتعاون المختلفة اقتصادية كانت أم سياسية أم اجتماعية أم ثقافية. وإذا ما حققت الدراسة هذه الأهداف، ولقيت استجابة فى فكر وعمل صناع القرار ومتخذيها، تكون هذه خطوة هامة فى اتجاه تفعيل حقيقى، يستند إلى أسس واقعية، لأشكال ومجالات التعامل والتعاون مع الدوائر المختلفة لحركة مصر فى علاقاتها الخارجية.

وفى ضوء طبيعة موضوع الدراسة وتشعب أبعادها، فقد استقر رأى فريق البحث على القيام بها على مرحلتين أساسيتين: الأولى تقدم خلفية أساسية للوصول إلى رؤية مستقبلية لعلاقات ودوائر التعاون المصرى الخارجى، وذلك فى الجزء الأول. أما الجزء الثانى فيركز على تقييم فعالية الدوائر المتعددة للتعاون المصرى مع الخارج بأشكاله المختلفة واستشراف مستقبل هذا التعاون. وطبقا لخطة العمل، يقتصر المنتج البحثى للعام الحالى ٢٠٠٠/٢٠٠١ على الجزء الأول، بينما سيكون الجزء الثانى محل اهتمامنا فى العام القادم بإذن الله.

وفى إطار كون هذه المرحلة الأولى تركز على الخلفية الأساسية فقد تم تقسيم هذا الجزء الأول إلى سبعة فصول الأول منها له صفة تمهيدية حيث يقدم رؤية عامة للبيئة الدولية ومتغيراتها وانعكاساتها على مستقبل التنمية، وذلك من خلال تناول بعض المفاهيم والمتغيرات الأساسية ذات الصلة بخصائص البيئة الدولية وتوجهاتها. أما الفصل الثانى فيولى اهتماما خاصا لمفهوم العولمة، وأبعادها وسبل التكيف مع الترتيبات العالمية متعددة الأطراف. ويعنى الفصل الثالث بتوضيح

طبيعة الشركات متعددة الجنسيات وأنشطتها وانعكاساتها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية. بينما يركز الفصل الرابع على مفاهيم القدرة التنافسية وتقييم مؤشراتها من خلال قراءة تحليلية نقدية لهذه المفاهيم والمؤشرات، مع الاهتمام بتحديد موقع مصر طبقاً لهذه المفاهيم والمؤشرات. ويواصل الفصل الخامس الاهتمام بالقدرة التنافسية من منظور مناقشة البعد التكنولوجي لها، مع إشارات تطبيقية، تستند إلى دروس الخبرة اليابانية، بهدف طرح ما يمكن أن يكون مدخلاً لتفعيل البعد التكنولوجي في رفع القدرة التنافسية لمصر.

أما الفصلين السادس والسابع فيجمعهما إطار محاولة استكشاف الوضع النسبي للاقتصاد المصري في الاقتصاد العالمي من خلال قطاع الخدمات وما يرتبط به من حقوق الملكية الفكرية (الفصل السادس) وتدفقات التجارة وتحركات رؤوس الأموال (الفصل السابع).

وعلى هذا النحو يكون هذا الجزء الأول من الدراسة قد أسهم في تقديم العناصر الرئيسية التي ترسم الخلفية الأساسية لتقديم رؤية مستقبلية لعلاقات ودوائر التعاون المصري متعدد الأطراف والأشكال من خلال تقييم فعالية الدوائر والأشكال واستشراف مستقبلها (وذلك هو موضوع الجزء الثاني من الدراسة والمتوقع القيام به خلال العام ٢٠٠٢/٢٠٠١ بمشيئة الله).

الفصل الأول

رؤية عامة للبيئة الدولية ومتغيراتها ومستقبل التنمية

ما من شك فى أن تناول أبعاد الإطار الاستراتيجى لدراسة تقدم "رؤية مستقبلية لعلاقات ودوائر التعاون الاقتصادى المصرى الخارجى" يستدعى التعرف على واقع ومتغيرات البيئة الدولية التى تنشأ وتتطور فيها هذه العلاقات، ولما كانت هذه الأخيرة لا يجب أن تتخذ لها مساراً بمعزل أهداف المجتمع فى تحقيق تنمية شاملة ومتواصلة يصبح من الضرورى استشراف مستقبل هذه التنمية فى ضوء خصائص البيئة الدولية ومتغيراتها. ومن ثم فإن محور اهتمام هذا الفصل هو تقديم بانوراما وصفية تحليلية لهذه البيئة ومتغيراتها، ثم تقديم بعض الملاحظات الأساسية حول انعكاس هذه البيئة على فرص التنمية وتوجهاتها المستقبلية.

البيئة الدولية: ماهيتها والقوى الفاعلة فيها

المقصود بالبيئة الدولية هو ذلك الإطار الإقليمى والدولى الذى تدور فيه مختلف العلاقات بين الدول، وهو إطار يتحدد بقوانين وأعراف دولية، وبمنظمات ومؤسسات إقليمية ودولية، وبمحتوى العلاقات الدولية، وأخيراً بتوزيع عناصر القوة بين الدول أطراف هذه العلاقات. ولعلنا لا نتجاوز الحقيقة إذا ما ذهبنا إلى أن هذا المحدد الأخير كان وما زال هو الأكثر فاعلية فى تحديد ملامح الإطار الإقليمى والدولى للعلاقات بين الدول، ومن ثم خصائص ومقومات البيئة الدولية والمتغيرات المؤثرة فيها. يؤيد ذلك أن ما تزخر به الساحة الدولية من تكتلات اقتصادية، تأخذ أشكالاً متنوعة ولا تخل من درجات متباينة من التكتل السياسى، ما هو فى حقيقة الأمر سوى ترتيبات تستهدف استجماع عناصر للقوة الاقتصادية والسياسية والثقافية (بل والعسكرية فى بعض الأحوال) لتمكن الدول أطراف التكتل من التأثير فى البيئة الدولية ومتغيراتها خدمة لمصالح هذه الدول.

ولعل دور علاقات القوى فى تشكيل البيئة الدولية والتأثير على المتغيرات الفاعلة فيها يقدم تفسيراً مقبولا لمحاولات تدمير هذه البيئة، منذ ما يربو على عقد من الزمان، فى إطار تلك الظاهرة التى يصطلح على تسميتها بالعولمة. وتعد الليبرالية الاقتصادية وما يرتبط بها من نظم اقتصادية تقوم على آليات السوق هى القاعدة الرئيسية لهذا التدمير، ويقوم على حراستها ثالوث "صندوق النقد الدولى - البنك الدولى - منظمة التجارة العالمية". وما كان لهذه القاعدة أن تسود البيئة الدولية وتشكلها، وبالتالي ما كان للعولمة فى ثوبها الحالى أن تكون، لولا ذلك التحول من النظام الدولى ثنائى القطبية إلى نظام دولى وحيد القطب بقيادة الولايات المتحدة الأمريكية باعتبارها تتربع على قمة العالم من حيث استحوادها على عناصر القوة الاقتصادية السياسية العسكرية.

ولا نجانب الصواب إذا ما قلنا إن انفراد الولايات المتحدة بمركز القيادة والتوجيه منذ بداية تسعينات القرن العشرين وإن كان هو العنصر الحاسم فى الزخم الهائل الذى تلاقيه العولمة إلا أنه فى نفس الوقت من أهم عوامل افتقاد الأسس الواضحة لتحديد كنه هذه الظاهرة، كما أنه من أهم عوامل تشويه نموها. وليس أدل على ذلك من هذا الانفصال بين الليبرالية الاقتصادية والليبرالية السياسية - بينما الأصل أنهما متلازمان - الذى يمكن رصد دلائل عليه ليس فى دول نامية فقط (حيث تغض الولايات المتحدة وتوابعها الطرف عن ممارسات قمعية لهذا التيار أو ذاك طالما أن النظم الحاكمة تدور فى فلك العولمة بمفهومها الأمريكى) ولكن أيضا فى عدد من الممارسات والقضايا داخل الدول المتقدمة ذاتها (خذ مثلا ذلك الحظر المفروض فى معظم هذه الدول - إلى حد التجريم والإرهاب - على مناقشة منطلقات ودعاوى الحركة الصهيونية).

هذا فضلا عما أتت به هذه الظاهرة من انتهاك لسيادة الدول (الضعيفة طبعا) بدعوى التدخل لأسباب إنسانية، وهو تدخل تمارسه دول متقدمة (تحت مظلة الأمم المتحدة أو خارجها) بزعامة الولايات المتحدة الأمريكية وفقا لمعايير يجمعها خيطان رئيسيان هما تأمين المصالح الخاصة لهذه الدول، وحصار وتصفية أى فرص لظهور ونمو نمط حضارى مخالف للنمط الغربى عامة والأمريكى خاصة.

وفى سبيل تحقيق هذين الهدفين ليس هناك ما يمنع القوى المسيطرة فى "النظام الدولى" السائد منذ بداية تسعينات القرن العشرين من تبنى المبدأ ونقيضه فى نفس الوقت على ساحات مختلفة إقليمية ودولية. حرية التجارة قاعدة للعلاقات الاقتصادية الدولية ولكن انتهاكها - فى صور شتى من الحمائية الجديدة - حق للكبار إذا ما هددت هذه الحرية مصالحهم، والديمقراطية هى الرسالة التى تأخذ الولايات المتحدة - ومن ورائها حلفائها - على عاتقها أن تنشرها بين دول العالم النامى ودول المعسكر الشرقى السابق ولكن لا مانع من قهر إرادة الشعب الفلسطينى (بل وإبادته) انتصارا لاستعمار استيطانى ومبادئ أيديولوجية عنصرية سافرة ومقنعة، ولا مانع أيضا من الشطط والتزييف والادعاءات الكاذبة والتشهير وازدواج المعايير باسم مبدأ حماية الأقليات (عرقية كانت، أم دينية، أم سلوكية) إلى حد الإرهاب السياسى والاجتماعى لحكومات وأغليات جماهيرية فى عديد من الدول هنا وهناك.

فى هذه البيئة الهلامية أخذت تتوالى على مجتمع الدول والشعوب مفاهيم ومصطلحات ومعايير جديدة، وإن لم يكن جوهرها ومحتواها منبثا الصلة بجذور وأصول ضاربة فى أعماق متباعدة للزمن، كما حدثت تغيرات جذرية فى الأهمية النسبية للمتغيرات الفاعلة، سلبا أو إيجابا، فى المجالات المتعددة للعلاقات الدولية. وفى فصل تمهيدى يصعب بلا شك استفاد كل ما يمكن أن يقال بشأن بعض من هذه المفاهيم والمتغيرات، ناهيك عن الإحاطة بها جميعا. ومن ثم لا مفر فى هذا المقام من الاختيار من بين هذه المفاهيم والمعايير والمتغيرات، والتركيز بشأن كل منها، على ما يخدم أهداف الدراسة التى بين أيدينا. وهى أهداف تتمحور حول استكشاف معالم الإطار الاستراتيجى لدراسة وتقييم علاقات التعاون المصرى الخارجى متعدد الأطراف والأشكال.

المفاهيم:

نتناول هنا أهم ما نراه من مفاهيم ذات صلة بفرص وأشكال التعاون الدولى فى المجالات الاقتصادية، سواء بالنسبة لمصر أو غيرها من الدول، وتتمثل هذه المفاهيم فيما يلى: العولمة، التنمية البشرية، القدرة التنافسية، حرية التجارة والتعاون الاقتصادى، النمو الموجه بالتصدير، التكنولوجيا. ونظرا لأن معظم هذه المفاهيم سيرد فى صلب الدراسة، فى الفصول التالية، فضلا

عن أن البعض منها يكاد يكون مستقرا في الأدبيات ذات الصلة، فإننا نكتفى هنا بتناولها على نحو شديد التركيز:

العولمة: على الرغم من أن هذا المصطلح وافد حديث على الأدبيات السياسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية — فعمره في الاستخدام لا يكاد يتجاوز مستهل العقد الأخير من القرن العشرين — إلا أن محور العديد من مفاهيم العولمة¹ حول الأبعاد الاقتصادية الدولية، (متمثلة في التجارة الدولية السلعية والخدمية، وحركة رؤوس الأموال في شكل استثمارات مباشرة وغير مباشرة، وما يرتبط بذلك من انتقال للمعارف الفنية وأساليب الإنتاج، وأنشطة الشركات عابرة القوميات) والتغيرات الحادثة في الأهمية النسبية لكل منها، من شأنه الإشارة بقوة إلى أننا أمام مصطلح جديد لمضمون، أو جوهر، قديم نسبيا إذا سلمنا فعلا بأن العولمة تتمحور حول هذه الأبعاد الاقتصادية.

بيد أنه قد يكون من الأوفق أن ننظر إلى العولمة كمصطلح جديد لمضمون، أو جوهر، وإن لم تتضاءل فيه أهمية الأبعاد الاقتصادية (ومن هذه الزاوية فهو قديم نسبيا) إلا أنه يتجاوز هذه الأبعاد إلى آفاق سياسية واجتماعية وثقافية وعلمية وتكنولوجية أصبحت تطوع لها، وتخدمها، مساحات متزايدة من العلاقات الاقتصادية الدولية (خاصة العلاقات المالية التي أصبحت في مركز الصدارة داخل هذه العلاقات الاقتصادية الدولية). وليس أدل على ذلك من أنه على الرغم من اعتماد مبدأ حرية التجارة إطارا للعلاقات الاقتصادية الدولية على النحو تعكسه أحدث تطورات اتفاقيات الجات التي أسفرت عنها جولة أوروغواي، يتصاعد الاتجاه لإخضاع التجارة الدولية لشروط اجتماعية وسياسية (مثل عمالة الأطفال، واستغلال المرأة، وحقوق الإنسان، والإرهاب) ولشروط بيئية الكثير منها يتجاوز القدرات التكنولوجية المتاحة للدول النامية، واستخدام الحصار الاقتصادي لتحقيق أهداف سياسية معينة.

إن إخضاع فرص النفاذ إلى الأسواق العالمية لمثل هذه الشروط الاجتماعية والسياسية والبيئية، فضلا عن تغذية وتدعيم التحول لاقتصاد السوق والخصخصة في ظل النفوذ المتزايد للشركات متعددة الجنسيات في مختلف مناحي الحياة، والثورة المتصلة في مختلف العلوم وتطبيقاتها التكنولوجية في مجالات الإنتاج والمعلومات والاتصال والمواصلات، كلها عوامل تسبغ

على العولمة التي نتحدث عنها الآن أبعادا تتجاوز مجرد التدويل المتزايد للأنشطة الاقتصادية، لتشمل الأبعاد السياسية والاجتماعية والثقافية والبيئية^٢ على نحو ما تفره وتقبله القوة المسيطرة (الولايات المتحدة وحلفائها) على الساحة العالمية.

وربما يكون من أدق ما يعبر بإيجاز عن كنه العولمة وأهم معالمها ما جاء فى التقرير الدولى للتنمية البشرية (١٩٩٩) الذى يذهب إلى أن "العولمة ليست جديدة، ولكن العصر الحالى له سمات مميزة تتلخص فى أن تقلص بعدى الزمان والمكان واختفاء الحدود من شأنهما ترابط حياة الشعوب على نحو أعمق، وأكثر كثافة، وأسرع من أى وقت مضى ... والعولمة هى عملية تتجاوز تدفقات النقود والسلع إلى اعتماد متبادل ومتنامى بين شعوب العالم، وهى ليست مجرد إدماج اقتصادى وإنما أيضا ثقافى وتكنولوجى، علاوة على أسلوب الحكم والإدارة"^٣.

وأيا كان مفهوم العولمة وأبعادها، وأيا كان ميزان حسناتها وسيئاتها، وأيا كان التفاوت بين حظوظ الدول من مغانمها ومغارمها، فقد أصبحت حقيقة واقعة لا يمكن، وليس من الحكمة، تجاهلها كظاهرة عامة، ولا تجاهل متغيراتها الفاعلة فى مجالات الحياة المختلفة.

ولكن عدم تجاهل مثل هذه الظاهرة ومتغيراتها والتفاعل الإيجابى معها شىء والانبهار العاجز المستكين أمامها شىء آخر. فإذا كان من المطلوب والمرغوب فيه أخذ هذه الظاهرة ومتغيراتها فى الاعتبار، والتفاعل الإيجابى معها بالإصرار على المشاركة فى صياغة وإعادة صياغة أطرها وقواعدها والعمل على الاستفادة القصوى من الفرص التى تتيحها، والعمل على تلافى آثارها السلبية وهى كثيرة، فإن من المطلوب والمرغوب فيه أكثر ألا تقع الدول والمجتمعات فريسة الانبهار والاستكانة لهذه الظاهرة ومتغيراتها وكأنها قدر محتوم لا فكاك منه، فمعنى ذلك الانصياع لمتطلبات الحياة، فى أبعادها الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية والتكنولوجية، فى ظل نموذج حضارى وحيد (النموذج الغربى) تسعى فيه قلة من الدول إلى التزود باستمرار بمقومات الازدهار وبفرص متنوعة ومتجددة للتخلص من مشكلات عديدة لديها من خلال الهيمنة على الكثرة الغالبة من أعضاء المجتمع الدولى.

وفى سياق الحديث عن العولمة ووسائلها ومنجزاتها يحلو للكثيرين الحديث عن "القرية الكونية"، وكأنما الثورة التكنولوجية المتواصلة فى مجالات المواصلات والاتصالات والمعلومات كافية بذاتها لاختزال ما بين الدول والمجتمعات القومية والوطنية من تفاوتات اقتصادية واجتماعية وعمرانية، وتبادل لا متكافئ، وتباينات سياسية وثقافية وقيمية، إلى مستوى ما هو مألوف من هذه التفاوتات والتباينات داخل قرية مصرية أو إنجليزية أو هندية ... الخ. هذا فى حين أن لهذه الثورة وجه آخر، يكاد يدركه الجميع ولكن الأصوات التى تنبئ إليه شبه ضائعة وسط ضجيج المفتونين بهذه الثورة.

هل نستطيع أن ننكر أن هذه الثورة التكنولوجية المتواصلة لا تزيد فقط من سيطرة الإنسان على الطبيعة بمواردها المختلفة وإنما تمكن أيضا — وعلى نحو متزايد — من تركيز مقومات السيطرة والتحكم فى البشر وتوجيههم فى أيدى قلة قليلة من الدول، بل وفى أيدى حفنة من الأفراد داخل هذه الدول، فكيف يمكن علاج التفاوتات المتنامية فى الدخول والقدرات بين الأفراد والجماعات والمجتمعات فى هذه القرية الكونية؟ وكيف تصان حريات وخصوصيات الأفراد والمجتمعات فى ظل هذه "القرية الكونية"؟ وإذا كان الحفاظ على التنوع البيئى فى بؤرة اهتمامات عصر العولمة، فكيف السبيل إلى الحفاظ على التنوع الحضارى بأبعاده الاجتماعية والثقافية والسياسية؟ هل تكون التنمية البشرية هى السبيل إلى ذلك كله؟

التنمية البشرية: ربما لا يكون من قبيل المصادفة أن يتزامن طرح مفهوم التنمية البشرية مع بروز العولمة على الساحة الدولية (فى بداية تسعينات القرن العشرين) كمصطلح وكممارسة مركبة لتغيرات اقتصادية اجتماعية سياسية ثقافية وعلمية وتكنولوجية تقودها قوى الليبرالية الجديدة معتمدة على تحالف مالى/علمى/تكنولوجى/معلوماتى غير مسبوق فى تاريخ البشرية.

فهل يمكن اعتبار طرح مفهوم التنمية البشرية واستراتيجيتها وسياساتها رد فعل لقوى سياسية واجتماعية — دولية بالدرجة الأولى من خلال منظمة الأمم المتحدة وبرنامجها الإنمائى — هالها ما لهذا التحالف من مخاطر تهميش فئات وجماعات متزايدة من البشر سواء فى مجالات العمل والإنتاج أو فى توزيع عائد هذا العمل والإنتاج؟ ومن ثم تقع التنمية البشرية فى إطار مواجهة هذه المخاطر أملا فى حصارها داخل حدود دنيا إن لم يكن تلافيها تماما. أم أن طرح

مفهوم التنمية البشرية واستراتيجيتها وسياساتها يأتي داخل سياق العولمة ممكنا لها وللتحالفات القائدة لها ومكرسا لتجميد المواقع النسبية للدول والمجتمعات على الساحة العالمية بحيث لا تتغير عما آلت إليه منذ انفراد الولايات المتحدة، اعتبارا من منتصف ثمانينات القرن العشرين، بالترتيب على قمة العالم اقتصاديا وسياسيا وعسكريا؟ من الصعوبة بمكان ترجيح أى من هذين الاحتمالين:

• فالتنمية البشرية كمفهوم (عملية توسيع خيارات الناس) وكاستراتيجية (تمحور عملية التنمية حول الناس، فهي تنمية الناس بالناس ومن أجل الناس) وكآليات (توسيع فرص النفاذ، والمشاركة، والتواصل) توحى بأنها تقع فى إطار مواجهة مخاطر العولمة والتحالف المالى/العلمى/التكنولوجى/المعلوماتى الذى يغذى هذه العولمة ويتغذى عليها. ويقع تقرير التنمية البشرية الدولى لعام ١٩٩٩ فى هذا الإطار حيث اتخذ من العولمة موضوعه الرئيسى من منطلق إضفاء وجه إنسانى على هذه العولمة من خلال التأكيد على الحاجة الملحة لتوسيع قاعدة اقتسام فرصها وفوائدها من جهة، ولفت الانتباه إلى المثالب والأخطار التى تتطوى عليها هذه العولمة مع تلمس سبل مواجهتها والتغلب عليها°.

• والتنمية البشرية فى التطبيق (كأولويات وسياسات وبرامج عمل) توحى بقوة — حتى الآن على الأقل — أنها فى خدمة التمكين لعملية العولمة مع الاحتفاظ بالمواقع النسبية للقوى الفاعلة والمتلقية فى غمار هذه العملية. يدل على ذلك، أولا، أن هذه التنمية البشرية، فى التطبيق، موجهة أساسا — إن لم يكن كلية — إلى غير الدول الغربية المتقدمة التى تقود عملية العولمة. وثانيا، أن هذه التنمية تؤهل الناس فى دول العالم النامى لقبول العولمة والتفاعل معها عند مستوى لا يتجاوز استيعاب هذه العملية واستهلاك نواتجها والترويج لها، أما بلوغ مواقع التأثير فى هذه العملية والتأثير فى مساراتها فيبدو أنه أمر بعيد المنال فى ظل الأولويات الحالية للتنمية البشرية وسياساتها وبرامجها. وثالثا، أن التنمية البشرية تلقى على حكومات الدول النامية أعباء علاج الآثار السلبية للعولمة، خاصة انتشار البطالة والفقر والتهميش وتدهور البيئة، مع توظيف ذكى لفكرة إعادة تخصيص الموارد والنفقات لهدف مزدوج شقه الأول تقليص التزامات الدول المتقدمة بمساعدة الدول النامية، وشقه الثانى تقليص فرص امتلاك هذه الدول لعناصر قوة (عسكرية، وعلمية/تكنولوجية بصفة خاصة) تتيح لها التأثير فى التوازنات الإقليمية أو العالمية.

• أن الارتفاع بمستوى التنمية البشرية، وهو أمر مرغوب فيه بشدة ولا خلاف عليه، فى الدول النامية يتطلب توجيه نفقات عامة متزايدة لخدمات التعليم والصحة والمرافق العامة

ولبرامج مكافحة الفقر والرعاية الاجتماعية، فى الوقت الذى تسفر فيه متطلبات العولمة ونتائجها حتى الآن عن تقلص الموارد العامة فى هذه الدول بفعل الخصخصة، والإعفاءات الضريبية لتشجيع القطاع الخاص الوطنى والأجنبى، وتخفيض الرسوم الجمركية فى إطار تحرير التجارة وفقا لاتفاقيات الجات. وهذا التناقض يقلص، من جهة، فرص قيام حكومات الدول النامية بدور فعال فى المجالات التى تمكن هذه الدول من اللحاق بركب الدول المتقدمة (خاصة مجالات البحث والتطوير)، ويجبر هذه الحكومات - من جهة أخرى - على تلمس المعونات المالية والفنية، بل والاستثمارات، من جانب الدول المتقدمة والمنظمات الدولية (وكلها تروج للعولمة وتغذيها) فى تقديم هذه الخدمات والبرامج التى تلعب دورا حاسما فى تشكيل وعى البشر وقدراتهم وتوجهاتهم، ومن ثم تؤثر فى هويتهم وانتماءاتهم.

لا ينتقص هذا من قدر التنمية البشرية وقناعتنا بأنها تتويج لفكر وأدبيات التنمية، وبأنها تستوعب كل ما سبقها من أفكار ونظريات التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وإنما هو استرعاء للانتباه إلى مخاطر تفريغ هذه التنمية من مضمونها، وهى مخاطر تتزايد كلما كانت مقومات هذه التنمية وتوجهاتها مرتبطة بعجلة العولمة وخادمة لها على حساب ارتباطها بالواقع المحلى والقومى وبدراسات وخطط علمية وواقعية لتطوير هذا الواقع وإكسابه قدرة النمو المتواصل والتفاعل الإيجابى مع متغيرات العصر محلية كانت أم إقليمية أم عالمية. وربما يكون من أهم ما يساعد على تفعيل التنمية البشرية وضمان تواصلها أمورا ثلاثة:

أولها أن يدرك الكافة أن "عملية توسيع خيارات الناس" دالة فى توسيع وتنويع قاعدة الإنتاج السلعى والخدمى لتوفير متطلبات إشباع الحاجات الإنسانية، وفى درجة التقدم التكنولوجى وليس مجرد استخدام آلات ومعدات وأساليب إنتاج مستوردة ذات محتوى تكنولوجى متقدم، وفى تنمية قدرات البشر من خلال التعليم والتعلم والثقافة على تمحيص البدائل المختلفة والاختيار الرشيد من بينها، وفى الحفاظ على القدرات البشرية من خلال الرعاية الصحية بكل مستوياتها وربما قبل ذلك من خلال توفير بيئة نظيفة آمنة. وإذا كان أول ما يتبادر إلى الذهن أن هذا المتطلب الأخير ينصرف إلى البيئة الطبيعية، فلا مفر من أن نضيف إلى ذلك البيئة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية، محليا ودوليا، باعتبار أنها عامل حاسم فى تهيئة الظروف المناسبة لتنمية القدرات البشرية وحسن الاستفادة منها.

وثانى هذه الأمور أن تعمل استراتيجية التنمية البشرية وسياساتها وبرامجها على التصاعد المستمر بالقدرات البشرية للمجتمع إلى المستويات الكفيلة بتحقيق الاستغلال الأمثل للمزايا النسبية الطبيعية والمكتسبة، وتنمية هذه المزايا فى إطار ديناميكى محليا وإقليميا وعالميا، مما يستدعى بالضرورة استكمال هذه المزايا بتطوير نظم الحكم والإدارة وما يرتبط بها من قواعد قانونية وتنظيمية وإجرائية ونظم للمعلومات واتخاذ القرارات على المستويات المركزية والمحلية، وعلى المستويات الكلية والوسيطية والجزئية، وصولا إلى اكتساب مزايا وقدرات تنافسية تسمح بالتفاعل الإيجابى مع متغيرات البيئة الدولية والحصول على نصيب عادل من الفرص التى تتيحها العولمة والحصاد التتموى لهذه الفرص.

وثالث هذه الأمور، أن التنمية البشرية تظل ضربا من الأمنى والطموحات المحبطة طالما أن السلم والأمن الدوليين، بل وأيضا السلم والأمن المحليين على مستوى الدولة الواحدة، تنتهكهما قوى البغى والعدوان سواء كانت هذه القوى دولا أو جماعات إرهابية. ومن ثم فإن التنمية البشرية لا تنفصل عن استتباب الأمن والسلم على المستوى الدولى وعلى المستوى المحلى، ولا يكفى فى هذا السبيل أن يكون الحديث عن التنمية البشرية، وما يرتبط به من توجهات وسياسات، موجهة الدول النامية دون الدول المتقدمة، وإلى المستضعفين فى الأرض — دولا كانوا أم جماعات أم أفراد — دون المتجبرين فيها.

القدرة التنافسية: ربما يكون من نتائج الزخم الذى أخذته للعولمة الاقتصادية منذ مطلع تسعينات القرن العشرين أن اعتبار المزايا النسبية أساسا تقليديا لتفسير التبادل الدولى فى مجال السلع والخدمات كاد يتوارى ليفسح المجال للحديث عن المزايا التنافسية باعتبارها محددا لقدرات الدول على المشاركة فى الاقتصاد العالمى وقدر ما تجنيه من ثمار، أو ما تتحمله من أعباء، هذه المشاركة. وهذه المزايا ما هى إلا تعبير عن القدرة التنافسية للدولة والتى يمكن تعريفها بأنها محصلة تفاعل وأنشطة القوى الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية، ومدى قدرتها على توظيف تراكم المعارف والعلوم والمعلومات ووسائل الاتصال، بهدف ضمان نمو متواصل فى مستوى معيشة المواطنين من خلال أنشطة الإنتاج والتوزيع فى إطار الأسواق المفتوحة محليا وعالميا.

وعلى الرغم من أن المزايا التنافسية ليست منبئة الصلة بالمزايا النسبية (بل يمكن بشيء من التحليل بيان أن الأولى اشتقاق متطور من الثانية) إلا أنه يمثل نقلة كيفية فى فهم وتفسير الأوضاع النسبية للدول أطراف المعاملات الاقتصادية الدولية بكل مكوناتها (وليس مجرد تجارة السلع والخدمات) وما يعود على كل منها من هذه العلاقات.

ولعل أهم ما يميز هذه النقلة أنها، من جهة، تدفع بالعامل البشرى إلى مركز الصدارة فى فهم وتفسير العلاقات الاقتصادية الدولية ونتائجها بالنسبة لمختلف الدول، فمفهوم المزايا التنافسية يتجاوز المفهوم التقليدى للمزايا النسبية (وإن كان لا ينفيه) ليفسح مكان الصدارة لعوامل الحكم والتنظيم والإدارة، ووضع السياسات والقدرة على تنفيذها، والتقدم فى مجالات العلوم وتطبيقاتها التكنولوجية، وتسخير تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وتوسيع قواعدها واستخداماتها، ومن ثم تكون المزايا التنافسية للدولة محصلة لقدرتها التنافسية كما تحددها هذه العوامل مجتمعة. ولما كانت هذه كلها عوامل تتصل اتصالا وثيقا بتنمية قدرات البشر وفتح أوسع الأبواب أمامهم للمشاركة فى التنمية بأبعادها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية فلا غرو إذن أن تواكب ظهور مصطلح المزايا التنافسية، والقدرة التنافسية، مع بدء احتلال التنمية البشرية مركز الصدارة فى فكر وأدبيات التنمية.

ومن جهة أخرى فإن أهم ما يميز الانتقال من مفهوم المزايا النسبية إلى مفهوم القدرة التنافسية وما يترتب عليها من مزايا تنافسية، أنه يقدم تفسيراً لمجمل العلاقات الاقتصادية الدولية وليس لمجرد جزئية التجارة الدولية ضمن هذه العلاقات، ومن ثم فهو تفسير يستوعب المد العالمى فى انتقال رؤوس الأموال المباشرة وغير المباشرة وفى نشاط الشركات متعددة الجنسيات. فإذا ما أخذنا ذلك فى الاعتبار، علاوة على الأبعاد السياسية والاجتماعية والثقافية والعلمية والتكنولوجية التى ينطوى عليها مفهوم القدرة التنافسية، نجد أيضا أن الحديث عن هذه القدرة وما يترتب عليها من مزايا تنافسية يأتى منسجما مع سياق العولمة ومتطلباتها.

ورغم ما ينطوى عليه مفهوم القدرة التنافسية، وما يترتب عليها من مزايا تنافسية، من تطور كفى فى تفسير العلاقات الاقتصادية الدولية بكل مكوناتها، إلا أن التعبير عن هذه القدرة بمقاييس ومؤشرات يتسع، كما سنرى^٦، ليشمل أبعادا إدارية وتنظيمية واجتماعية كثيرا ما يكون

تقييمها محملاً بأوجه انحياز سياسية و/أو ثقافية مع أو ضد هذا البلد أو ذاك. وباعت هذا الانحياز أن مقاييس ومؤشرات القدرات التنافسية للدول تلعب دوراً متزايداً في توجيه حركة رؤوس الأموال الدولية وأنشطة الشركات متعددة الجنسيات، ومن ثم في تحديد فرص هذا البلد أو ذاك من الاستفادة من العولمة الاقتصادية.

حرية التجارة والتعاون الاقتصادي: تعتبر "الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات"، المعروفة اختصاراً باسم الجات، هي الإطار العام الذي من خلاله تتم عمليات تحرير التجارة منذ عام ١٩٤٧. ومن المعروف أن هذه الاتفاقية خضعت للتعديل والتطوير من خلال سبع جولات تفاوضية (بخلاف تلك التي أنشأت الاتفاقية الأصلية عام ١٩٤٧) آخرها جولة "أوروغواي" التي اختتمت في أبريل ١٩٩٤ وأسفرت عن تلك الاتفاقيات السارية منذ مطلع عام ١٩٩٥ والمنظمة لتحرير تجارة السلع والخدمات وحماية حقوق الملكية الفكرية، مع إنشاء منظمة التجارة العالمية لتراقب تنفيذ هذه الاتفاقيات وتعمل على فض ما قد ينشأ بشأنها من منازعات.^٧

وفي ضوء هذه الاتفاقيات فإن مفهوم حرية التجارة ينصرف دولياً إلى امتناع الدول عن الدعم المباشر لصادراتها وإزالة كل القيود على انسياب السلع والخدمات بين الدول باستثناء الرسوم الجمركية التي يتم الإبقاء عليها (لأغراض تمويل الموازنات العامة للدول) ولكن مع التخفيض التدريجي لها إلى حدود تتنفي منها بواعث الحماية أو المنع، وباستثناء الاشتراطات الصحية والبيئية والأمنية على ألا تتجاوز ما هو ضروري وفقاً لمواصفات قياسية معلنة ومتفق عليها. كما ينصرف مفهوم حرية التجارة داخل الأسواق المحلية للدول إلى عدم التمييز بين المنتجات المحلية والمنتجات المستوردة لا في المعاملة الضريبية ولا في اشتراطات ومواصفات التوريد في المناقصات العامة أو في التسهيلات الائتمانية، علاوة بطبيعة الحال على عدم التدخل الحكومي على نحو يخل بعمل آليات السوق خاصة في تحديد الأسعار وتخصيص الموارد المادية والمالية والبشرية.

ولتعزيز فعالية اتفاقيات الجات في تحرير التجارة فقد حرصت هذه الاتفاقيات على تعميم شرط الدولة الأولى بالرعاية بين الدول الأعضاء، بحيث تسرى المعاملة التفضيلية التي تمنحها دولة عضو لأي دولة أخرى على كافة الدول الأعضاء، ولا يستثنى من ذلك سوى المعاملات

التفضيلية التي يتم إقرارها بين دولتين أو أكثر في إطار شكل أو آخر من أشكال التعاون الاقتصادي المتعارف على انتماها لإحدى مراحل التكامل الاقتصادي الخمس (وهي منطقة التجارة الحرة، والاتحاد الجمركي، والسوق المشتركة، والاتحاد الاقتصادي، والاندماج الاقتصادي التام)^٨، إذ يشترط فقط في هذه الحالة ألا تقوم الدول أطراف هذا التعاون برفع رسومها الجمركية قبل الأطراف الخارجية عما كانت عليه قبل الدخول في منطقة التجارة الحرة، وألا تصبح التعريفات الجمركية الموحدة قبل الأطراف الخارجية، بدءاً من مرحلة الاتحاد الجمركي، أعلى من متوسط تعريفات الدول الأعضاء قبل إعلان هذا الاتحاد.

وإذا كان مفهوم كل من حرية التجارة وأشكال التعاون الاقتصادي لا يخرج عن الأطر التقليدية المتعارف منذ ما قبل خمسين عاماً مضت، فإن العلاقات الاقتصادية الدولية، والقوى الفاعلة فيها، الآن لم تعد كما كانت عليه منذ ذلك الوقت، بل ومنذ بضع سنوات خلت.

فالمنافسة الآن أشد وأكثر عنفاً وديناميكية مع:

- التعدد المتزايد في مراكز إنتاج كافة السلع والخدمات، والتخصص الأفقي (على مستوى السلع والخدمات) يتراجع بسرعة أمام زحف التخصص الرأسى (على مستوى مراحل إنتاج السلعة أو الخدمة الواحدة) بل إن هذا الأخير يتحول بسرعة إلى أن يكون نوعاً من تقسيم العمل مع تزايد هيمنة الشركات متعددة الجنسيات وتطبيق استراتيجياتها في الإنتاج والتسويق.

- الثورة المتواصلة في مجالات العلوم وتطبيقاتها التكنولوجية والمعلومات والاتصالات.
- التدويل المالى المتزايد.

فهذه العوامل، ضمن عوامل أخرى، تؤدي — من جهة — إلى تركيز التحكم في الاقتصاد العالمى وسلوكيات اللاعبين فيه في أيدي حفنة الدول التي تقود هذه الثورة، كما تؤدي من جهة أخرى إلى تغيير متلاحق في المزايا النسبية والقدرات التنافسية للدول والشركات أطراف التعامل في إطار العلاقات الاقتصادية الدولية.

هذه التغيرات المتلاحقة، ضمن عوامل أخرى كثيرة ترتبط بالعمولة وتوجهاتها والجات وقواعدها، لا تترك مجالاً للكيانات الاقتصادية الصغيرة التي تمثلها الغالبية العظمى من الدول

النامية، ومن ثم يتعين على هذه الأخيرة، ومصر من بينها، أن تتشدد الانخراط فى تكتلات اقتصادية يمكن من خلالها تحقيق توازن القوى داخل العلاقات الاقتصادية الدولية، وزيادة أنصبه هذه الدول من منافعها. فهل المجال المناسب لذلك أن تلتحق الدول النامية – بصيغة أو بأخرى – بتكتلات لدول متقدمة؟ أم تتخرط فى تكتلات خاصة بها؟ وعلى أى أساس؟ وأى هذين البديلين أكثر فعالية فى تحقيق توازن القوى داخل العلاقات الاقتصادية الدولية؟ ربما لا يكون مناسباً محاولة الإجابة على مثل هذه التساؤلات قبل استكمال باقى هذا الفصل، وكذلك الفصول التالية، من هذه الدراسة.

النمو الموجه بالصادرات: تقتضى العولمة الاقتصادية، معززة بأحدث اتفاقيات الجات وسياسات ثالث إدارة النظام الاقتصادى الدولى (البنك الدولى، وصندوق النقد الدولى، ومنظمة التجارة العالمية) والدور المتزايد للشركات متعددة الجنسيات، تراجعاً متسارعاً فى الحدود الاقتصادية للدول لتحل محلها أسواق للمنتجات (السلمية والخدمية) تتجاوز الحدود القومية (سياسية كانت أم جغرافية). ورغم عمق آثار ونتائج هذا التطور إلا أن الحديث عن النمو الموجه بالصادرات ما زال يدور فى إطار تقليدى مفاده أن على الدول (خاصة النامية) التى ترغب فى تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومتلاحقة أن تعظم صادراتها إلى الخارج، وتعيد هيكلة اقتصاداتها وسياساتها من أجل تحقيق هذا الهدف.

ومع الأهمية البالغة لتحقيق هذا الهدف إلا أنه لى تكون استراتيجية النمو الموجه بالصادرات استراتيجية لنمو متواصل، ويسرى فى أوصال كافة قطاعات الاقتصاد القومى، يتعين:

أولاً أن تهدف إلى أن يكون كل الإنتاج الوطنى من السلع والخدمات القابلة للدخول فى التجارة الدولية – وليس فقط تلك التى تصدر بالفعل – ملبياً لمعايير الجودة والسعر على نحو يمكنه من المنافسة فى الأسواق الدولية والمحلية. وعلى هذا الأساس يكون النمو الموجه بالصادرات نمواً موجهاً بكل المنتجات الوطنية القابلة للدخول فى التجارة الدولية سواء منها ما يأخذ طريقه إلى الأسواق الخارجية (وتلك هى الصادرات الفعلية) أو ما يطرح فى الأسواق المحلية. فهذا النوع الأخير من السلع يكون عادة منافساً لسلع مستوردة فى السوق المحلية، علاوة على أنه يمكن أن يكون محلاً للتصدير فى المستقبل^٩.

كما يتعين، ثانياً، أن يستند النمو الموجه بالصادرات إلى جهاز إنتاجى وطنى يتمتع بالمرونة الكافية بحيث يستطيع، من جهة، أن يوفر متطلبات إشباع الحاجات الأساسية للسكان عند مستويات أسعار مناسبة لا تولد ضغوطاً لارتفاع الأجور والمرتبات على نحو يزيد من تكلفة الصادرات، ومن ثم يضعف قدرتها التنافسية. وبحيث تستطيع المشروعات المصدرة الاستجابة لزيادة فرص الطلب على منتجاتها سواء فى الأسواق الخارجية أم فى السوق المحلية دون أن يرتب ذلك تحويلاً فى هذه الصادرات تجاه السوق المحلية إما لارتفاع أسعارها النسبية فيه أو لارتفاع تكاليفها مقارنة بالأسعار السائدة لها فى الخارج.

بدون هذا الفهم المتطور والشامل للنمو الموجه بالصادرات، يمكن أن تفضى هذه الاستراتيجية إما إلى استنزاف فرص النمو فى القطاعات غير المصدرة لحساب قطاعات التصدير فيعانى الاقتصاد القومى تقطيع أوصاله مع تباين شديد فى مستويات النمو بينها، أو إلى اعتماد متزايد على الاستيراد، أو كليهما معاً، وهى احتمالات ثلاثة ما أن يتحقق أحدها حتى يتعرض النمو الموجه بالصادرات لتآكل المزايا التنافسية التى اعتمد عليها فى مراحل الأولى، فضلاً عن أنه يظل محدود الأثر فى علاج مشكلة العجز المزمن فى موازين مدفوعات الكثير من الدول النامية.

التكنولوجيا: سبق لنا، منذ ما يزيد عن خمسة عشر عاماً، أن عرفنا التكنولوجيا بأنها "طريقة الإنسان فى صياغة علاقات الإنتاج الفنية والاجتماعية بهدف إنتاج ما يشبع الحاجات الإنسانية"^١، وقد يبدو هذا التعريف - للوهلة الأولى - مبسطاً إلى حد لا يتناسب مع مقام التكنولوجيا فى قيادة تغيرات العصر، إلا أنه بشئ من التعمق فى تحليل مكوناته ومقوماتها ومدلولاتها يمكن إدراك معظم - إن لم يكن كل - ما تنطوى عليه التكنولوجيا من علاقات بين العلوم والمعارف وتطبيقاتها وحصيلة ذلك من معلومات تتراكم عبر المكان والزمان، وبين البشر وقدراتهم العلمية والمعرفية وإدراكهم لطبيعة المشكلات التى يواجهونها ومدى تمتعهم بإرادة توظيف تلك القدرات لحل هذه المشكلات، وبين هذه الإرادة والإطار التنظيمى بكل أبعاده الاقتصادية والسياسية والقانونية والثقافية والاجتماعية (محلياً ودولياً) الذى قد يساعد على ترجمة هذه الإرادة إلى تقدم تكنولوجى متواصل أو يختزلها إلى مجرد الاعتماد على الغير.

ولسنا بحاجة إلى التأكيد على أن الحاجة الأساسية للدول النامية، فى هذا المجال، هى أن تتحصل على مقومات وآليات التقدم التكنولوجى الموجه لحل مشكلاتها وتمكينها من تقليل فجوة النمو والتقدم بينها وبين الدول المتقدمة، ولا يكفى فى هذا السبيل أن تظل معتمدة على "نقل التكنولوجيا" والذى لا يخرج فى حقيقة الأمر عن استيراد آلات ومعدات، وربما خبرات وأساليب، ذات محتوى تكنولوجى متقدم وموجه أساسا لربط اقتصادات الدول النامية بالاقتصاد العالمى دون مراعاة خصوصيات المشكلات التى تعانيها الدول النامية. ولسنا بحاجة إلى التأكيد على أن هذه الدول عليها، إذا ما أرادت أن تنمى قواعد للتقدم التكنولوجى بها، أن تولى عناية كبيرة لجهود البحث والتطوير، وتخصص لها القدر المناسب من التمويل.

وهنا تجدر الإشارة إلى أمرين هامين: أولهما أن كثرة من الدول النامية تتعلل بقلّة الموارد والاعتمادات لتبرير تدنى — وربما انعدام — ما ينفق على البحث والتطوير، بينما يمكن رصد الكثير من أوجه الإسراف فى نفقات عامة وخاصة لأغراض أقل أهمية فى هذه الدول، ومن ثم فإن ترشيد الإنفاق وإعادة توجيهه يمكن أن يوفر قدرا هاما من تمويل أنشطة البحث والتطوير. وثانيهما أن تعاون الدول النامية فيما بينها يمكن أن يسهم إلى حد كبير فى حل مشكلة تمويل الإنفاق على البحث والتطوير من خلال إنشاء صناديق مشتركة لهذا الغرض على أن توضع لذلك القواعد الواضحة التى تحدد مجالات استخدام أموال هذه الصناديق (ويجب أن تركز على بناء وتفعيل قواعد للتقدم التكنولوجى فى الدول الأعضاء) كما تحدد أسس عادلة ومتوازنة للانتفاع بنتائج البحوث والتطوير فى هذه المجالات.

المتغيرات

دفعت العولمة بالمتغيرات الثقافية والاجتماعية والتكنولوجية لتحلّ موقع الصدارة، مع كل من التجارة وحركة رؤوس الأموال، فى التأثير على البيئة العالمية وما تتيحه من فرص للتنمية فى الدول النامية، فضلا عن أن توزيع عناصر القوة بين الدول الكبرى يلعب دورا أساسيا فى تشكيل هذه البيئة من خلال تأثيره على هذه المتغيرات فى اتجاه ينم عن انحياز كبير لأكثر الدول استحوادا على هذه العناصر.

ولا شك أن كل من هذه المتغيرات يستحق أن تفرد له دراسة خاصة متعمقة، ولكن ذلك يخرج عن نطاق هذا الفصل التمهيدى، فضلا عن أن مجمل الدراسة التى بين أيدينا لا يتسع لاستنفاد كل ما يتعلق بهذه المتغيرات. ومن ثم نكتفى هنا بعدد من الملاحظات الأساسية بشأن هذه المتغيرات، وتتمثل هذه الملاحظات فيما يلى:

& أن العولمة هى الإطار العام الذى تدور فيه هذه المتغيرات على نحو تفاعلى متبادل، بحيث إن كل من هذه المتغيرات تتزايد فاعليته وآثاره من خلال العولمة، كما أنه يغذيها ويدعم وجودها وتواصلها. فمثلا استحواذ قطب وحيد على أهم عناصر القوة (علميا وتكنولوجيا واقتصاديا وعسكريا وسياسيا) مع القدرة على تعبئتها وتوظيفها كان له أثر حاسم فى انفراد هذا القطب بتوجيه مجريات الأمور فى النظام العالمى منذ مطلع تسعينات القرن العشرين، وقد أفضى ذلك إلى الزخم الهائل التى اكتسبته العولمة منذ ذلك الوقت. وبالمقابل فإن الإمعان فى العولمة بمنطقاتها وتوجهاتها الراهنة، خاصة ذلك التوجه الخاص بالإبقاء على الأوضاع النسبية للدول كما أشرنا أعلاه، يكاد يعتبر شرطا ضروريا لاستمرار انحياز توزيع عناصر القوة فى اتجاه الإبقاء على النظام العالمى ذو القطب الواحد.

& أن الدوافع والأهداف الاقتصادية كانت، حتى وقت قريب، هى الأساس فى نمو التجارة الدولية وتحركات رؤوس الأموال، وكانت العلاقات الثقافية والعلمية والفنية - بل والسياسية - تدور كلها فى فلك خدمة هذا النمو وتلك التحركات. وعلى الرغم من استمرار أهمية هذه الدوافع والأهداف إلا أنها لم تعد تنفرد، منذ ما يقرب من عقدين من الزمان، بكونها الأساس فى نمو التجارة وتحركات رؤوس الأموال، فقد برزت إلى جانبها - وربما تقدمت عليها كما فى أحوال الحصار والمقاطعة - دوافع وأهداف اجتماعية وثقافية وسياسية.

& وهكذا أصبحت المتغيرات الاجتماعية والثقافية والسياسية تحتل مركزا يكاد يكون متكافئا مع المتغيرات الاقتصادية فى تشكيل البيئة الدولية وما تتيحه من فرص للنمو فى دول العالم المختلفة. ومن أهم تجليات العولمة أنها جعلت من النمط الحضارى الغربى معيارا ضابطا للحكم على ما إذا كانت هذه المتغيرات فى مجتمع من المجتمعات مواتية، أم مناهضة، للإفادة من فرص النمو. وبفرض نجاح بعض الدول النامية فى توظيف هذه المتغيرات لتكون مواتية للإفادة من فرص النمو فى ظل آليات السوق وحرية التجارة (وهما ركيزتان أساسيتان فى

النمط الحضارى الغربى) فإنها لا يجب أن تتعدى ذلك إلى إعادة توزيع عناصر القوة بينها وبين مركز الهيمنة على النظام الدولى الراهن، وما دروس "النمور" الآسيوية ببعيد^{١١}.

& أن الزخم الذى أخذه فكر التنمية البشرية، واستراتيجياتها وسياساتها، منذ مطلع التسعينات جاء معززا لأهمية المتغيرات الثقافية والاجتماعية والسياسية فى تشكيل البيئة الدولية وفرص التنمية التى تتيحها. ومع كل ما يمثله انتقال الفكر التنموى إلى التنمية البشرية من إيجابيات، تصب كلها فى مجرى التوازن والتفاعل البناء بين أبعاد التنمية الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية، إلا أنه يحمل بعض المخاطر التى أشرنا إليها عند مناقشة مفهوم التنمية البشرية، ونضيف هنا أن هذا الانتقال لا يقدم رؤية واضحة لكيفية التعامل مع ما يمكن أن تتعرض له التنمية من أزمات واختناقات بفعل أثر التقليد وثورة التوقعات فى ظل محدودية الموارد المتاحة للدول النامية.

& أن الثورة العلمية والتكنولوجية المتواصلة تفضى إلى تغيرات هيكلية فى التجارة الخارجية من أهم معالمها ارتفاع الأهمية النسبية لتجارة الخدمات، وتراجع أهمية كثير من الخامات والمواد الأولية بفعل إنتاج بدائل صناعية لها، وتعدد كبير فى مراكز إنتاج أغلب السلع الصناعية التقليدية (كالمنسوجات والملابس الجاهزة، والمنتجات الجلدية، والأجهزة المنزلية ...) مما يزيد حدة المنافسة بينها فى الأسواق المحلية والدولية. كما تفضى ثورة المعلومات والاتصالات إلى تغيرات جذرية فى طبيعة التحركات الدولية لرؤوس الأموال بحيث أصبحت أسواق المال هى الوسيط المسيطر على هذه التحركات بما يعنيه ذلك من تزايد الأهمية النسبية للاستثمارات غير المباشرة، وتراجع معدلات استقرار الاستثمارات المباشرة، فى الدول المضيفة لرؤوس الأموال الأجنبية. وكلا الاتجاهين يزيد من أحجام ومعدلات انتقال ما يعرف بالأموال الساخنة (بغرض المضاربات) مما يرفع من مخاطر تهديد الاستقرار الاقتصادى فى هذه الدول المضيفة. ولا شك أن هذه التغيرات ليست فى صالح تواصل استفادة الدول النامية من فرص النمو التى تتيحها التجارة وتحركات رؤوس الأموال الدولية، بفرض أن هذه الدول ستتمكن من هذه الاستفادة.

& على الرغم من حاجة الدول النامية إلى القدر الأكبر من التدفقات العالمية من رؤوس الأموال، لدفع عجلة التنمية بها، إلا أن نصيبها من هذا التدفق يظل متواضعا جدا، فلم يتعد ٢٤,٤% من صافى التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبى المباشر عام ١٩٩٨، بينما استأثرت دول منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية (OECD) بأكثر من ٧٥% من هذه التدفقات فى نفس

السنة. وعلاوة على ذلك يتسم تدفق هذه الاستثمارات إلى الدول النامية بالتركز فى عدد محدود منها حيث استأثرت الصين وحدها بما يقرب من ٣٠%، وحصلت أمريكا اللاتينية ودول الكاريبي على ٤٢%، من مجموع تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إلى الدول النامية فى نفس العام ١٩٩٨^{١٢}.

& أن الشركات متعددة الجنسيات، سواء كانت هذه الشركات تعمل فى الإنتاج السلعى أو الخدمى، أصبحت هى اللاعب الأول فى مجال كل من التجارة الدولية وتحركات رؤوس الأموال الدولية، وغنى عن البيان أن وصف هذه الشركات بمتعدية الجنسيات، أو بعبر القوميات، أو بالدولية، إنما يستمد أساسا من اتساع رقعة أنشطتها وعملياتها بما يتجاوز حدود الدول، وليس من عدم انتماء كل من هذه الشركات لدولة أم تنتسب إليها إما بحكم ملكية مواطنى هذه الدولة على الأقل لأغلبية رأسمال الشركة، أو بحكم المركز الرئيسى لنشاطها، أو كليهما معا. وليس أدل على ذلك من أن التصنيف الدولى لأكبر خمسين شركة متعددة الجنسيات فى العالم يعتمد على معيار ما تمتلكه من "أصول أجنبية"، وبداية لا يستقيم الحديث عن أصول أجنبية إلا مع التسليم بانتماء هذه الشركات لدول معينة، ومن ثم نجد هذا التصنيف لا يغفل ذكر هذه الدول^{١٣}. وهنا نلاحظ أمرين على جانب كبير من الأهمية: أولهما أن هذه الشركات تنتمى بلا استثناء لدول غربية متقدمة هى الولايات المتحدة الأمريكية (١٣) وألمانيا (٨) وفرنسا (٥) والمملكة المتحدة (٥ منها اثنتان مشتركتان مع هولندا) وهولندا (٣ منها اثنتان مشتركتان مع المملكة المتحدة) واليابان (٩) وسويسرا (٤) وإيطاليا (٢) وكندا (٢) وأستراليا (١). وثانيهما أنه من قبيل التعميم المخل اعتبار أن لكل من هذه الشركات استراتيجيتها الخاصة التى تخدم مصالحها بغض النظر عن اتفاق، أو عدم اتفاق، ذلك مع المصالح قصيرة وطويلة الأجل للدول والمجتمعات التى تعمل بها. فإذا كان ذلك يصدق إلى حد بعيد على نشاط هذه الشركات فى الدول النامية، فإنه لا يصدق على نشاطها فى الدول الغربية المتقدمة حيث يكون توافق المصالح هو القاعدة بصفة عامة، ويرقى هذا التوافق إلى مستوى الالتزام عندما يتعلق الأمر بالدولة الأم للشركة متعددة الجنسيات.

فى ضوء هذه الملاحظات عن أهم المتغيرات المؤثرة فى تشكيل البيئة الدولية، وكذلك ما تقدم من مفاهيم تعبر عن طبيعة هذه البيئة وخصائصها، يمكن الوصول إلى مجموعة من

الاستنتاجات بشأن فرص التنمية وتوجهاتها المستقبلية خاصة في الدول النامية من منظور الدراسة التي بين أيدينا. وتتمثل هذه الاستنتاجات فيما يلي:

١. أن التنمية المتواصلة في الدول النامية لا تتحقق بمجرد هضم واستيعاب المستجدات العالمية سواء في مفهوم التنمية واستراتيجيتها أو في المتغيرات الدولية اقتصاديا واجتماعيا وثقافيا وسياسيا، وإنما يجب أن يضاف إلى ذلك تحليل متعمق لمعطيات الواقع داخل كل من هذه الدول وفيما بينها وفيما بينها وبين الدول المتقدمة، وتحديد الثابت (والمرغوب في استمراره) والمطلوب تغييره في هذا الواقع - وفي أى اتجاه - على أساس اختيار ديموقراطي بين سيناريوهات مستقبلية بديلة، ثم تعبئة الجهود الوطنية لتحقيق الأهداف التنموية التي يتم الاتفاق عليها. وجدير بالذكر هنا أن الأخذ باقتصاد السوق والاعتماد على القطاع الخاص في تحقيق التنمية الاقتصادية لا يتعارض مع مثل هذه التعبئة، ولا مع الدور النشط الذي يجب أن تلعبه الدولة في تحقيقها من خلال السياسات المالية والنقدية والقواعد التنظيمية بما تتطوى عليها من حوافز إيجابية وسلبية، على أن تشارك كل القوى الفاعلة في التنمية في اختيار الأولويات ووضع الخطط والسياسات ذات الصلة بالتنمية بكل أبعادها.

٢. أن اندماج الدول النامية فرادى في عملية العولمة بكل أبعادها الاقتصادية والاجتماعية والثقافية لن يسمح لها سوى بنمو تابع قد ترتفع معدلاته في بعض السنوات ولكنه يظل محكوما بتقلب الأحوال الاقتصادية في الدول المتقدمة وباستراتيجيات هذه الدول، وشركاتها متعددة الجنسيات، في الحفاظ على مواقعها النسبية المتميزة.

٣. أن الفرص الحقيقية لتعظيم مكاسب الدول النامية من العولمة، والتقليل ما أمكن من مغارمها، تتوقف إلى حد بعيد على نجاح هذه الدول في إقامة أشكال فعالة من التعاون فيما بينها في المجالات الاقتصادية والعلمية والتكنولوجية، وأيا كان موقع هذه الأشكال على درجات التكامل الاقتصادي فإنها يجب أن تصبحها ترتيبات جماعية لزيادة القوة التفاوضية لهذه الدول في مواجهة الدول المتقدمة والشركات متعددة الجنسيات.

٤. أن التقدم الهائل في وسائل الاتصال والمواصلات وإن كان يتيح فرصا غير مسبوقة للتفاهم والتعاون بين الدول من كافة أصقاع المعمورة، إلا أن فرص التعاون الاقتصادي وإقامة التكتلات الاقتصادية القادرة على مواجهة تحديات العصر ما زالت أكثر ارتباطا

بالاتصال الجغرافى، والتواصل الحضارى والثقافى، بين الدول. ومن ثم فإن التعاون الاقتصادى بين الدول النامية يكون أكثر فعالية إذا ما قام على أساس مجموعات إقليمية يتوفر لها هذا الاتصال والتواصل، على أن يكون هناك تنسيق دائم بين هذه المجموعات سواء من حيث خطط التنمية وأولوياتها وبرامجها (بما يسمح بنمو التجارة وحركة عناصر الإنتاج، وتبادل المعارف والخبرات التكنولوجية، بينها) أو من حيث الاشتراك مع الدول المتقدمة فى تطوير الأسس التجارية والمالية والنقدية للنظام الدولى.

٥. أن التعاون بين الدول النامية يجب أن يكون من بين أهدافه الرئيسية تنمية قدراتها التنافسية مجتمعة فى مواجهة الدول المتقدمة والشركات متعددة الجنسيات، ولعل من أهم متطلبات ذلك إيجاد آليات مشتركة للإنفاق على البحوث والتطوير، والاقتراس العادل لنواتج هذا الإنفاق، والعمل على أن يكون للدول النامية تواجد فعال فى مجتمع الشركات متعددة الجنسيات، وتطوير نظم الحكم والإدارة على المستويات المركزية والمحلية خاصة فى المجالات الاقتصادية المتعلقة بالاستثمار والإنتاج والتجارة والتعاون الفنى وتسوية المنازعات التجارية.

هوامش الفصل الأول

^١ راجع في ذلك عرضا لعدد من هذه المفاهيم في: عمر صقر: "العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة" البدار الجامعية، الإسكندرية ٢٠٠١. ص.ص ٤-٨.

^٢ تنعكس هذه الأبعاد في كثير من مقترحات الكتاب لبيان مفهوم العولمة. انظر على سبيل المثال:

- غازي الصوري: "البعد التاريخي والمعاصر لمفهوم العولمة وتأثيرها على الوطن العربي" مجلة الوحدة الاقتصادية العربية، العدد العشرون، السنة الثانية عشرة، يوليو/تموز ٢٠٠٠. ص ص ٩٥-١٠٤.

- المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب: "العولمة ظاهرة العصر" مجلة عالم الفكر، المجلد الثامن والعشرون، العدد الثاني، أكتوبر-ديسمبر ١٩٩٩. حيث تبين كل دراسات هذا العدد أن مفهوم العولمة وأبعادها أوسع بكثير من مجرد الأبعاد الاقتصادية، وتثبت أن هذه الظاهرة متعددة إلى الجوانب الثقافية والسياسية والإعلامية.

- حسن محمد سلامة: "أثر العولمة على تطور النظام السياسي" مجلة الديمقراطية، العدد الثاني، ربيع ٢٠٠١، من إصدارات مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية، الأهرام. ص ص ٢٨-٢٩.

UNDP: "Human Development Report 1999" Oxford University Press, New York – Oxford 1999; p.1^٣

^٤ راجع الحبيب الجنحاني: "ظاهرة العولمة: الواقع والآفاق" في المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب: "العولمة ظاهرة العصر" مرجع سابق ص ص ٢٣-٢٤.

^٥ انظر UNDP: op. cit.

^٦ انظر الفصل الرابع فيما بعد.

^٧ انظر في التعريف بجولات الجات، مع تخصيص جولة أوروجواي بعرض تحليلي ناقد، مصطفى أحمد مصطفى: "الجات من الانفاقية إلى المؤسسة الدولية متعددة الأطراف" في معهد التخطيط القومي: "المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، المجلد الثاني، العدد الأول، يونيو ١٩٩٤، القاهرة.

^٨ يمكن، اختصارا تعريف المراحل الخمس للتكامل الاقتصادي (أحمد فؤاد مندور: "التكامل الاقتصادي العربي" معهد التخطيط القومي: "المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، المجلد السادس، العدد الأول، يونيو ١٩٩٨، ص ١١) على النحو الآتي:

- منطقة التجارة الحرة Free Trade Area وفيها تلغى التعريفات والحوافز الجمركية على تبادل السلع بين الدول أعضاء المنطقة على ألا يكون منشؤها (وفقا لمعايير يتفق عليها) أجنبيا عن تلك الدول، ويبقى لكل منها حرية تحديد تعريفاتها وحوافزها قبل الدول غير الأعضاء.

- الاتحاد الجمركي Customs Union، وفيه يضاف إلى مقومات منطقة التجارة الحرة تبني الدول أعضاء الاتحاد معاملة جمركية موحدة تجاه الدول غير الأعضاء.

- السوق المشتركة Common Market وفيها يضاف إلى مقومات الاتحاد الجمركي إلغاء القيود على حركة عوامل الإنتاج فيما بين الدول أعضاء السوق.

- الاتحاد الاقتصادي Economic Union وفيه يضاف إلى مقومات السوق المشتركة إيجاد نوع من التوافق والانسجام بين السياسات الاقتصادية الوطنية للدول الأعضاء على نحو يلغى أثر هذه السياسات في التمييز بين السلع محل التبادل، وعوامل الإنتاج في حركتها، بين هذه الدول.

- الاندماج الاقتصادي الكلي Total Economic integration وفيه يرقى التنسيق بين السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء إلى مستوى توحيد هذه السياسات، فتوحد السياسات النقدية والمالية وسياسات مواجهة تقلبات الدورات الاقتصادية كما توحد السياسات الاجتماعية ذات الأبعاد الاقتصادية، كما يتطلب الاندماج الاقتصادي الكلي إنشاء سلطة فوق قومية تكون قراراتها ملزمة للدول الأعضاء.

^٩ راجع في هذا الشأن محمود عبدالحى: "الأبعاد غير السعرية للقدرة التنافسية للاقتصاد المصرى" في معهد التخطيط القومى، ورقة عمل رقم ٩٩، مارس ٢٠٠٠، ص ٥٧-٥٨.

^{١٠} انظر الفونس عزيز وآخرون: "دور المؤسسات الوطنية في تنمية الأساليب الفنية للإنتاج في مصر" (جزءان) معهد التخطيط القومى، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية (رقم ٣١) ديسمبر ١٩٨٥، الجزء الأول، الفصل الأول.

^{١١} لإدراك مدى حرص القوى المهيمنة على النظام الدولى المعولم على استمرار الأوضاع النسبية للدول على ما هى عليه، راجع: روبرت جران: "ترويض النمو - نهاية المعجزة الآسيوية" ترجمة سمير كريم. مركز الأهرام للترجمة والنشر، الطبعة الأولى، القاهرة ١٩٩٨.

^{١٢} النسب الواردة في هذه الفقرة محسوبة من UNDP: "Human Development Report 2000" Table 15, section IV, of the Human Development Indicators. P.213.

^{١٣} انظر على سبيل المثال UNCTAD: "Transnational Corporations" Vol.8, No.3, December 1999. p.p. 57-58.

الفصل الثانى

العولمة . . المفهوم والأبعاد والتكيف

تشير كلمة العولمة - فيما ينتشر فى أدبيات العلاقات الدولية بمزيجها السياسى والاقتصادى والثقافى - إلى تعبير معقد غير طيع ويعتبر حاليا من المقولات التى لا يساء استعمالها فقط بل يتعدى الأمر إلى إساءة فهمها وإدراكها بشكل موضوعى.

وتصور العولمة، فيما ينتشر من مقاربات لمفهومها، عملية تحول للعلاقات بين الدول والمؤسسات والمجموعات البشرية والأفراد، وكوننة تسعى لتشكيل محدد لواقع الهويات الثقافية والهياكل المعبرة عنها. وربما يتعدى الأمر ذلك إلى التعبير عن إعادة هيكلة كونية دشنت إرهاباتها فى العقود الأخيرة فى تأصيل وتعميق وتوسيع هيكل العلاقات للرأسمالية الحديثة، الأمر الذى يخلق بالفعل حجما لا بأس به من مشاكل التحديد والتعرف على كنهها كفكرة عامة غامضة ترتب على الاختلاف، أو الاتفاق، عليها انطباعات شخصية أو مفاهيم فردية ولكنها لا ترقى إلى حدود النظرية أو العقيدة الثابتة الممكن تعميمها دون تغيير أو توقع تحول نظرى وفكرى معاكس.

إن تكرار استخدام تعبير "العولمة" أو "الكوكبة" . . الخ إنما قاد بقصد أو بغير قصد أولئك الذين يريدون التذكرة بروح المنتصر إلى الاحتفال الدائم بانتصار نظام اقتصادى "تحت مقولة نهاية التاريخ"، وأضحى التعبير (العولمة) ذا صيت ذائع خاصة فى مجالات ودراسات الأعمال والدراسات السياسية والاستراتيجية، وساحة لجدل فكرى عالمى واسع.

وإذا كان ما هو متاح من أدبيات للتعبير عن العولمة قد قدم، من وجهة نظر البعض، نظرة عامة، وليس رؤية نظرية متكاملة، لحال الأوضاع العالمية أو الكونية الآن، والتى قد تتضمن فيما تتضمنه: الإنتاج - التجارة - الاستهلاك - الاستثمار - السياسة - الإعلام - الاتصالات - تكنولوجيا المعلومات، وانتشار مضامينها كحقائق، إلا أن ذلك لم يتجاهل قضايا محددة مثل: التنمية المستدامة، وحقوق الإنسان، والديموقراطية، وعدم معاقبة رأس المال. وهذا ما يثير جدلا حادا حول مفاهيم مستقرة مثل الهيمنة، والاستغلال، وعدم المساواة.

وبالرغم من ارتباط هذه المفاهيم بعلاقات القوة، مما لا يمكن تجاهله، إلا أنه يظل من الممكن الحديث عن علاقات اعتماد متبادل عالمية، واختراعات متبادلة، مع تأكيد أثر الاتصال والتواصل في انتشار الوعي وتقارب أنماط الحياة والثقافات.

وعلى الجانب الآخر فإنه يمكن لعنصر علاقات القوة على المستويات الاقتصادية والسياسية والثقافية أن يكون فاعلا وبناء لأن ذلك يتم تحت افتراض عملية إعادة هيكلة النظام القائم عالميا بغض النظر عن الاندماج في السوق الرأسمالية وفي نظام الاتصال والمعلومات العالمي وفي النظام السياسي الدولي. ومن هذا المنظور فإن فكرة الهيمنة، أو فكرة دعم أو تحلل نظام ما، أو فكرة عدم المساواة أو فكرة الاستقطاب، يمكن التعامل معها وفهمها. وهنا قد نصطدم باختلاف واضح مع تعبير العولمة إذا ما انصرف إلى تشكل "موحد" يندمج تحت اعتبار وظيفي ساذج قائم على إهمال مناقشة تاريخية لكل هذه المسائل على نحو مقارن.

ويرى البعض أنه بالإمكان تقديم تقسيمات قائمة على المتابعات الفكرية عن العولمة، ويأنس هؤلاء إلى التقسيمات الثلاث التالية:

- العولمة في بعدها الثقافي الحضاري.
- العولمة في بعدها الاقتصادي العالمي.
- العولمة في بعدها السياسي والاستراتيجي والعسكري.

وهنا نجد أنه من اللافت للنظر صعوبة ترسيم الحدود بين كل منها والآخر لأن التحليل في عنقود منها يستتبع بالضرورة إدخال مجمل العلاقات المتشابكة مع عنقود آخر كمنظومة ضخمة مرتبطة من المحددات، الأمر الذي ترتب عليه بالفعل تردد بعض المهتمين ببحث الموضوع أن يكون هناك تحديد لتعبير العولمة بشكل واضح وقاطع تماما.

وانصرف تعبير العولمة في استخدامه إلى الشكل الوصفي أو التعاملى داخل إطار تحليلي أوسع لعملية تشييد واستجابة للتعامل مع فكرة عريضة وعامة. المهم أن الوصف أو التعامل لم يبتعد — في آراء أخرى — عن أن النظام المتصاعد (العولمة) يتسم بالاعتماد المتبادل، بالتدفقات والمبادلات، وبدور جديد لتكنولوجيات جديدة راقية، ويتكامل الأسواق، ويتضاؤل عنصرى الزمان والمسافة .. الخ، وينصب ذلك كله انتهاء على علاقات اجتماعية جديدة تربط ما بين دول العالم على نحو متزامن مهما باعدت بينها المسافات وتباعدت الأحداث.

وبالرغم من الاجتهاد الواضح وتعدد المداخل، إلا أن تناول العولمة لا يجب أن ينأى بنا عن الإشارة إلى ذلك الجانب الآخر الذى يصمت عن إظهار أهمية الفكرة وعلاقتها بأمور جد هامة وحساسة جدا مثل: القهر - الصراع - الاستقطاب - الهيمنة - عدم المساواة - الاستغلال - الظلم - الاحتكار - تفكيك قوة العمل - بعثرة الأسواق - آلام برامج التعديلات الهيكلية - التهميش - اتساع مساحة تواجد من هم دون خط الفقر (ما هى معايير تحديد خط الفقر فى القرن الواحد والعشرين؟) .. الخ .

إن ما يعنينا هنا أكثر من غيره - رغم أهميته - هو التركيز على العولمة الاقتصادية التى تعنى بتناول مفردات: تقسيم العمل الدولى - ثورة تكنولوجيا المعلومات - العولمة الرأسمالية .. الخ. وهذا قد يعنى أن الزجاجات الجديدة بها نفس الدواء القديم إذا ما حاولنا فهم العولمة فى إطار متابعتنا لعملية التحديث التى ارتبطت بالجدل الذى دار عبر الستينيات والسبعينيات ومقاربات أطروحة الغرب ونمطه التصنيعى التنامى.

ودراسة ومتابعة الظاهرة بذاتها (العولمة) إنما تشير إلى عملية توسع كبرى غير مسبوقة للنظام الرأسمالى على اتساع العالم، مما يعتبر محاولة لإعادة بناء اقتصاد عالمى تسقط فيه قدسية وحجية الحدود السياسية والجغرافية، وبالطبع فإن ذلك سيحتوى على مراحل وأطوار مختلفة وسيكون معرضا لتحولات متعددة، ونشهد الآن أحد أطوار تلك العملية الكبرى بمفرداتها وكيالاتها على نحو جديد.

إن هذا النحو الجديد إنما يخاطب تسارع التراكم المرن ويولد علاقات اجتماعية وحيوية (جغرافية/اقليمية) وثقافية وسياسية جديدة مصاحبة بأنماط تكنولوجية غير مسبوقة. وعبر الأدبيات التى مهدت لهذه الإرهاصات، يكاد ينعقد الإجماع أن تغييرات جذرية قد حدثت بالفعل منذ نهاية الحرب العالمية الثانية وأن إيقاعاتها عجلت من تغير أشكالها بطرق مختلفة، ليس فقط بشكل كمى بل أيضا بشكل كيفى حيث يتآكل موقف المراكز والتوابع مع تصاعد أبعاد جديدة لعملية استقطاب أحادى الجانب. إن ذلك لم يظهر بطبيعة الحال بشكل واضح قبل بداية السبعينيات كفترة ساهمت فى تاريخ ممتد لعملية العولمة للخليط المتداخل من عمليات اقتصادية وثقافية وأنماط الحياة والخيال الإنسانى والإبداع التكنولوجى والمحتوى السياسى لأشكال الهيمنة والعلاقات الاجتماعية وفرص الحياة لمختلف المجموعات البشرية .

إن الجديد الذى يجب تحليله ومتابعته بعمق هو كيف يمكن بكل هذه التغيرات أن نفهم، من داخل وعبر تقاطع مصالح الأمم والثقافات والطبقات الاجتماعية التى طفت على سطح المجتمع الدولى عبر العقود القليلة الماضية، تلك التغيرات التى ستحدد، اقتصاديا وسياسيا وثقافيا، كيف يمكن لمجتمع ما أن يتعامل ويتعاون ويتموضع داخل إطار المنافسة العالمية بمفرداتها وكلياتها.

إن كليات العولمة، كعناصر أساسية يمكن ألا تكون محل اختلاف، قد نلخصها فيما

يلى:

- اعتماد متبادل تتفاوت فيه علاقات القوى اقتصاديا واجتماعيا وسياسيا.
- فترة انتقال بالنظام العالمى من ثنائية القطبية ومناخ الحرب الباردة إلى نظام سياسى وعسكرى عالمى أحادى القطبية تقوده الولايات المتحدة الأمريكية.
- تصاعد تقسيم جديد للعمل الدولى يتسم بعدم التكافؤ واقتصاد عالمى مستقطب يخلق جوا من فوضى الترتيبات السياسية لحركة رؤوس الأموال عبر العالم عبر ثلاثية تكامل واندماج الأسواق والأموال والسلع ، وكذلك عبر إعادة هيكلة الاقتصادات بهدف تكاملها مع السوق العالمى من خلال تحرير التجارة وتحرير الاقتصاد وأخيرا ما هو مطروح من مشروعات إقليمية للشراكة أو التعاون هنا وهناك تحت دعاوى الإقليمية الجديدة.
- تصاعد تدفقات عالمية للأشخاص والأحداث والثقافات والأفكار والأموال .. الخ. وهذه التدفقات يصاحبها بالضرورة تأثيرات وردود فعل متعارضة ومتناقضة ومتصارعة.
- تصاعد ظهور تكنولوجيات حديثة عالية، تقودها ثورة تكنولوجيا الاتصالات والمواصلات والمعلومات، ومن خلالها حسم موقف التنافس العالمى مع زيادة الاندماج للأسواق والاقتصادات فى الاقتصاد العالمى.
- تزايد أهمية المعرفة والتراكم المعرفى الإنسانى الهادف إلى التعامل مع قطاعات الثقافة والإبداع التكنولوجى والإنتاج العالمى والاقتصاد العالمى وجنى ثماره لصالح من يملكه بالاتفاقيات الدولية على نحو مقنن.

إن العصر القادم، كما يطلق عليه من الآن، هو "عصر العولمة" بمضامينها ومفرداتها وكلياتها التى ذكرت ، ليس هذا فحسب إنما يمر ذلك عبر ما يعرف (ويروج له فى الأدبيات من الآن) بعصر "شبكات الأعمال العالمية" والتى بالتعريف لابد أن تقوم على سياسة تأخذ فى

أقصى اعتباراتها نمطا لإدارة ذات أبعاد دولية تعمل تحت ظل ظروف منافسة عالمية متصاعدة بشكل متسارع ومتنامى واسع الانتشار.

العولمة: المفهوم والتجليات

أصبح مصطلح العولمة يردد في كل مكان وفي كل مقال ومقام إلى حد أن البعض قد أساء استعماله على نطاق واسع. وهو يثير ردود فعل متضاربة في أحاديث ومناسبات كثيرة، فهناك من يرفضه شكلا وموضوعا، وهناك من يتعاطف معه، ولذلك كثر أنصاره المؤيدون وأعداؤه الألداء. وفي تقدير هؤلاء وأولئك أن العولمة تخلف الخير والشر في آن واحد، وتشير الآمال والمخاوف، ولكن درجة التعقيد الحادة التي تنتصف بها يحول دون ظهور "رؤية كاملة وواضحة لكل رهاناتها".

والعولمة - كظاهرة - ارتبطت بتفجر أحداث كبرى من طبيعة سياسية وتكنولوجية ، واقتصادية. ومن أهم هذه الأحداث انتهاء المواجهة بين الشرق والغرب - فيما عرف بانتهاء الحرب الباردة إبان الفترة ١٩٨٥-١٩٨٩ - وما تبع ذلك من سقوط حائط برلين وذوبان الجليد السياسي، واقتران المعلوماتية بالاتصالات الإلكترونية والانخفاض الهائل في تكلفة انتقال المعلومات عالميا، وكذلك إبرام عديد من الاتفاقات متعددة الأطراف، وظهور منظمة التجارة العالمية مع بداية عام ١٩٩٥ وتحرير تبادل رؤوس الأموال والبضائع والخدمات ... كل ذلك أدى إلى خلق سوق عالمي أضفى طابعا كونيا على الأنشطة الخاصة بالإنتاج والاستهلاك والتوزيع. وهامو الاتحاد السوفيتي السابق بأقماره الصناعية يندمج في الاقتصاد العالمي، ومن ثم لم يعد من حائل يمنع الدورة العالمية لرؤوس الأموال والمعلومات، والبضائع والأنماط الثقافية ... الخ.

ولثورة المعلوماتية وضع خاص في هذه التطورات، فلقد شهدت السبعينات والثمانينات طفرة غير مسبوقة في تكنولوجيا المعلومات انعكست عمقا على حركة الاقتصاد، وقد سمح اقتتران والتحام المعلوماتية والاتصالات في التسعينات بتطور الشبكات التي تتجاوز الحدود. والثابت أن العولمة ما كانت ترقى إلى الظاهرة لولا الطفرة الهائلة في تقنيات الحواسب الآلية والاتصالات الإلكترونية. ولهذا يقال إن العولمة هي بشكل من الأشكال نموذج نوعي للاتصالات بين البشر.

كذلك لعب الترويج لأيديولوجية التبادل الحر (وهو ما بلوره معظم قادة العالم أثناء مشاركتهم عام ١٩٩٨ في الاحتفال بمرور ٥٠ عاما على اتفاقات الجات عندما أدانوا سياسة الحمائية وأثنوا على سياسة التبادل الحر) دورا بالغ الأهمية في نشأة ونمو ظاهرة العولمة. وأيا كان الأمر فالمؤكد أن العولمة كظاهرة - وفي جانبها الاقتصادى والمالى - هى ثمرة التبادل العالمى ، ولكنها في ذات الوقت ظاهرة ثقافية وسياسية واجتماعية (بمعنى أنها تتدرج تطورا لتصبح عملية شاملة).

وإن كانت العولمة الاقتصادية هى ناتج سياق تاريخى متدرج للتطور والتقدم البشرى والتكنولوجى، إلا أن ما شهدته الساحة العالمية من تطورات وأحداث منذ النصف الثانى من ثمانينات القرن العشرين ربما ينهض دليلا على أن هذه العولمة عملية مدروسة ربما يكون التحضير لها قد تم التحضير لها بأقصى درجات الذكاء والتدبر قبل ذلك بسنوات عديدة. والمؤكد أن الكثير من جوانبها وتجلياتها لم يأخذ حقه من الدراسة والتحليل، وبحكم شموليتها فإن النظام السياسى والاجتماعى والتربوى أصبح يدخل في منافسة - مثل الأنظمة الاقتصادية - مع الأنظمة المناظرة بما فيها ثقافات وسلوكيات سياسية واجتماعية. وبمعنى آخر، إن المنافسة (القدرة التنافسية) في ظل العولمة أصبحت شاملة، لا تدور فقط حول الأسعار والأجور والبنية التحتية ولكنها وبنفس القدر تدور حول القيم التربوية ، والتكوين ، ودرجات المشاركة في الحياة السياسية والقدرة على التكيف، والمبادئ الأخلاقية والعامل الإنسانى وهو ما يعنى أن العولمة الثقافية ترافق عمليا العولمة الاقتصادية.

وفى هذا السياق الاقتصادى/الثقافى فإن المظاهر الاقتصادية مثل التصدير والاستيراد والاستثمار مفروض أن تأتى متجانسة مع تجانس الحاجيات ونماذج الحياة والسلوكيات، إلا أن الشركات متعددة الجنسيات لا يهملها التكيف مع الأنواق المحلية بقدر ما يهملها أن تفرض أنماطها الاستهلاكية المتجانسة ومنتجاتها الموحدة عبر تسويقها للأجهزة الإلكترونية والآلات والسيارات ٠٠٠ حتى العطور وأدوات التجميل. ولذلك فإننا نجد نفس المنتجات في كل مكان وفى كل الأسواق ٠٠ وينسحب ذلك أيضا على أنماط من الغذاء والملابس وشبكات التلفزيون ٠٠ الخ، في بلاد مثل الصين وأمريكا وأفريقيا وآسيا، ناهيك عن توحيد البرامج واللغة والهندسة المعمارية والسلوكية.

إن هذا يعنى أن هناك ثقافة عالمية تنتمى وتتأسس على نفس أنماط الاستهلاك وعندما تتشابه مفرداتها فإنها تشكل نمط حضارى - إذا جاز التعبير - جديد غير مألوف هو: حضارة

السيارة، والحاسب الآلي، ووسائل الإعلام الإلكترونية التي يستعر لهيب التوجه الاستهلاكي نحو استخدامها بلا استثناء. وفي الحقيقة فإنه يجب الاعتراف هنا بأن الخطورة تكمن في أنه عبر هذا المجتمع العالمي الإلكتروني ينمو مناخ ثقافي وسياسي عالمي يمكن معه أن تكون العولمة عامل توحيد ثقافي من النوع الذي يشكل كارثة لا تقل عن الكوارث البيئية، لكن أحدا من الناحية العملية لا يتحدث عن الكوارث الثقافية ٠٠٠ وهنا يجب دق نواقيس الخطر إذ يتعين حماية ما عرفه العالم دائما من تنوع حيوي في الثقافات في مواجهة الثقافة الموجهة أو العالم الموحد أو بمعنى أدق "المنمط" ثقافيا.

إن ذلك - أي التتميط الثقافي - ينطوي على عملية غاية في الخطورة هي تحطيم الثقافات واللغات وأنماط الحياة والتفكير والتنوع في الآراء والمعتقدات باعتبار أن هذا التنوع هو التراث الحقيقي للبشرية وهو المناخ الحقيقي للديموقراطية - إن كانت هناك ديموقراطية حقيقية تنطوي عليها العولمة - مما يسميه بعض المفكرين والمنظرين لأدبيات العولمة بعملية "تصحر ثقافي" تمارسها العولمة لصالح ثقافة بعينها هي ثقافة الغرب، والأمريكية منها بالتحديد. إن هذا في التحليل الأخير هو فرض قانون السوق - الاستهلاك - الربح كهدف أسمى، وهي مفردات تشكل أساسا لقاموس العولمة، يحمل معه عوامل النفي لمفردات يمكن أن نترجم إلى فكر جديد، وإبداع عقلي مختلف، وتأكيد على التنوع. هذا فضلا عما يعنيه فرض قانون السوق بما يتضمنه من حدة المنافسة من انسحاق الضعفاء أمام الأقوياء. وتبدو مؤشرات حالة الانسحاق هذه واضحة في قبول ورواج المسلسلات الأمريكية والأفلام الغربية ناهيك عن الموسيقى وما يحيط بذلك كله من أنماط سلوكية ومعيشية تلفظها كثير من الثقافات.

ومن كل ذلك يرى بعض المحللين أن العولمة الاقتصادية تؤدي - لا محالة - إلى تعميق عدم المساواة وتغذي الشعور بعدم الأمان، بينما العولمة الثقافية تثير ردود فعل الرفض وتغذي مشاعر القومية والعرقية والدينية وكراهية - بل رفض - الآخر. وهنا تبرز ضرورة قصوى لاحترام الأصول والقواعد المجتمعية الثقافية وتقوية الرقابة السياسية على ظاهرة العولمة. والواقع إن ذلك يخاطب دور الدولة في ظل العولمة، وقد أصبح تحديد وممارسة هذا الدور معضلة من معضلات التعامل مع مستجدات القرن الحادي والعشرين .

ومع ضعف - أو فقد - الرقابة السياسية على ظاهرة العولمة فإن الناس - المواطنون - يفقدون كل رقابة لهم على القرارات الحاسمة التي تمس وتخص حياتهم بل وجودهم ذاته، ويترتب على ذلك حالة حرجة من الضعف ليس على مستوى الناس فقط وإنما أيضا على

مستوى حكاهم سواء بسواء. ولناخذ هنا الاقتصاد الخاص العالمى الذى تقوده شبكات الأعمال العالمية متمثلة في الشركات العملاقة متعددة الجنسيات والتي تملئ القوانين على الحكومات وتقوم بتعديل أنماط وظروف الحياة لملايين الناس عبر العالم. إن ذلك يعنى أن الديمقراطية المزيفة التى يدعيها أصحابها تجعل ممارسة الناس لحقهم الانتخابى صورية فى أى مكان من العالم، فليس لهم أى اعتراض أو تصويت فى تعيين رؤساء الشركات أو مديرى البنوك الكبرى أو متعددة الجنسيات، وكذلك الأسواق المالية، وكلها فى الواقع تمثل أدوات العولمة الحاسمة.

ونخلص من ذلك إلى أنه إذا كانت الديمقراطية هي المشاركة في القرار من جانب أكبر عدد من العناصر الاجتماعية والأفراد فإن ما يحدث على أرض الواقع الآن هو العكس تماما حيث تنقلص دائرة صناعة القرار، وهو ما يعنى أن العالم يعيش مرحلة "تقهقر ديمقراطى" حتى فى الدول التى تبدو أنها ديمقراطية ومتقدمة.

وبالرغم من أن البعض يزعم بأن العولمة - ربما من حيث المبدأ - ينبغي أن تنعش التنمية على الخريطة العالمية، فالثابت من التجليات المعاشة أنه لا توجد عولمة حقيقية للتنمية الاقتصادية - لماذا ؟ .. لأنه لا توجد عولمة لحركة البشر عامة والأيدى العاملة خاصة، كما تستأثر دول محدودة العدد والسكان، بل وفئات اجتماعية اقتصادية بعينها داخل هذه الدول، بمعظم الفرص والمزايا التى تتيحها العولمة. والثابت أيضا في هذه التجليات أن العولمة نشطت بقوة منذ النصف الثانى من ثمانينات القرن العشرين، وبينما لا تزال - حتى الآن - فى مرحلة أولية إلا أن ما تتطوى عليه من آليات للتهميش بدأ يضرب كل المجتمعات الغنية والفقيرة، واتسعت دوائر الفئات الاجتماعية المهمشة في الدول الغنية ذاتها (نذكر هنا بالمظاهرات العنيفة في سياتل - جنيف - بانكوك - براغ - دافوس .. الخ) .

إن هذه التجليات يشير إليها أيضا التقرير الدولى للتنمية البشرية (١٩٩٩) حيث يرصد أنه مع نهاية التسعينات كان الخمس الأعلى دخلا بين سكان العالم يستحوذ على:

- ٨٦% من الناتج المحلى الإجمالى على مستوى العالم، مقابل ١% فقط للخمس الأقل دخلا.

- ٨٢% من أسواق التصدير فى العالم، مقابل ١% فقط للخمس الأقل دخلا.
- ٦٨% من الاستثمار الأجنبى المباشر، مقابل ١% فقط للخمس الأقل دخلا.
- ٧٤% من خطوط التليفونات فى العالم، مقابل ١,٥% فقط للخمس الأقل دخلا.

كذلك فإن من أهم تجليات العولمة التراكم السريع فى المعارف والمعلومات والبيانات، والثورة المتواصلة فى عالم الاتصالات مما يغرى بشدة على استنتاج أن هذا التراكم متاح لكل من يريد من الأفراد والجماعات، وهو استنتاج يسطح الأمور، إذ من المعلوم أن إمكانية النفاذ إلى شبكات المعارف والمعلومات والبيانات، وكيفية الاستفادة من هذه الشبكات ومحتوياتها، تحكمها تكاليف مالية وزمنية ومستويات مهارية كلها، أو بعضها، فوق طاقة الغالبية العظمى من البشر خاصة فى الدول النامية، ومن ثم فالهوة تتسع بين من يعرفون ومن لا يعرفون.

لا غرو إذا أن العولمة بمختلف تجلياتها تلقى معارضة فى كل من الدول المتقدمة والدول النامية، ربما مع اختلاف كبير فى الدوافع ولكن باختلاف أقل فى الأهداف. وأيا كان الأمر فالمعارضة فى دول الشمال المتقدم — رغم كل شئ — تبقى هامشية حيث أغلبية السكان تدخل فى عملية العولمة وتستفيد قدر الإمكان منها. وحتى إن تزايد الشعور بعدم الأمان العام، أو أن أحداً ليس بمقدوره أن يحمى نفسه من خطر البطالة، يبقى أن دول الشمال لديها من وسائل المحافظة على — وتطوير — شبكات الحماية الاجتماعية لأن تظل ملجأ للفئات المهمشة التى تتجاوزها سرعة التغيرات.

والمشكلة الحقيقية تظهر فى تلك التجليات التى تواجهها الدول الفقيرة التى تجد نفسها مهمشة تماماً، أو خارج حسابات آليات العولمة، يساعد فى ذلك ضعف القدرات والمصادر البشرية مما يولد مناخاً تتسع فيه كل ديناميات التهميش، ويضاف إلى ذلك صعوبة اكتساب المعارف التى تسمح بالسيطرة على تقنيات جديدة مما يؤدى فى النهاية إلى أن تظل دول الجنوب الفقيرة خارج دائرة التفاعلات الإيجابية الكبرى فى مجالات الاستثمار والإنتاج والتقدم التكنولوجى.

ومن تجليات العولمة أيضاً تلك الظاهرة التى يمكن أن يطلق عليها "التصحّر الاقتصادي". فـدول فى الشمال والجنوب معا تقع فى أوهاام متعددة تتعلق بوفرة الشركات، وازدياد التحضر، ونمو المدن والتركز بها، بينما تبقى مناطق كاملة فارغة من السكان لعدم وجود أنشطة اقتصادية بها مما يقود إلى الاعتراف بغياب حقيقى لما يسمى "التممية الحيزية والمحلية والتخطيط الاقليمى".

العولمة ٠٠ التكيف مع الترتيبات العالمية متعددة الأطراف

لا ينفصل الإحساس بالهوان والتهميش في ظل تسيد قيم العولمة: الربحية - فتح الأسواق - تسليع كل شيء على كوكب الأرض حتى أكثرها قدسية ووجدانية مثل الإنسان والثقافة، لا ينفصل ذلك كله عن الإحساس بعدم الاستقرار والقلق على أحوال العالم في القرن الحادى والعشرين سيما بعد أن تبين - ويتبين يوما بعد يوم - أن أسواق المال هي "سيد الاقتصاد العالمي" بلا منازع لأنها لا تؤثر فقط، وإنما تتحكم أيضا، في الوظائف والدخول وظروف الحياة والمعيشة لملايين العمال في فضاء مفتوح وغير منظم. يضاف إلى ذلك الاقتناع بأن نظام "دعه يعمل - دعه يمر" لم يعد بمقدوره وحده أن يحكم العالم بسبب تفاقم الأزمات المالية ، واتساع دوائر عدم المساواة، وتزايد معدلات البطالة ... الخ.

إن ذلك كله يشير إلى أن العالم والحالة هذه يسير باتجاه مشكلات متعددة ومعقدة يكاد يكون من المؤكد أن النموذج الليبرالى في الاقتصاد لن يفلح فى تقديم حلول لها. علاوة على أن المنظمات الدولية (وجميع مؤسسات التعاون الدولى) أصبح مشكوكا في كفاءتها ، إما بسبب بيروقراطيتها ونقص شفافيتها أو بسبب السيطرة على قدراتها (توجيه عملية صنع واتخاذ القرار على المستوى الدولى) .

إن التكيف الواقعى مع العولمة على النحو الذى نحاول بيانه هنا يطرح رؤية بديلة أكثر تحضرا، كما ينادى بها المنصفون من المحللين والمتابعين لتغيرات العلاقات الدولية المعاصرة، وتنادى هذه الرؤية بتأسيس سياسات متفاوتة قادرة على أن تحفظ للأرض خصوصيتها ككوكب مأهول بالسكان وعامر بتنوع الثقافات والأنشطة الإنسانية. وتتضمن هذه الرؤية كذلك المنظمات الدولية، التى دفنت في أخدود البيروقراطية وهوة التهميش التى غرقت فيها، لتصبح بحق مكانا وملادا للرقابة الديموقراطية والنقاش السياسى الحقيقى، ولا تكون منفصلة منقطعة عن الجماهير، ومنفتحة ومفتوحة في الوقت نفسه على كافة الأفكار وإبداعات الإنسان في كل مكان دون أدنى تمييز ٠٠٠ ومن المعتقد أن تلك هي الخيارات، بل المسارات، التى ينبغى على المنظمات الدولية السير فيها إذا ما أرادت أن تبقى وتصبح وسيلة فاعلة لإرساء وترسيخ عملية الديموقراطية لعولمة أكثر تحضرا، إيماننا بأن العولمة الحقيقية ليست أداة شيطانية في يد لاعب واحد، وإنما هي واقع اقتصادى وثقافى ومعرفى وتكنولوجى، ومن

ثم على كافة الشعوب أن تحول ما يجرى ليصبح سلاحا في يدها وليس سلاحا مصوباً إلى وجودها ذاته.

إن ذلك يقودنا إلى حالة التكيف المطروحة مقابل تلك الترتيبات العالمية متعددة الأطراف والمتمثلة في الاتفاقية المنشئة لمنظمة التجارة العالمية، والتي تم توقيعها في ١٥ أبريل ١٩٩٤ حيث تمثل هذه الاتفاقية، وما اكبتها من اتفاقيات، أساساً لعملية شاملة تهدف إلى تقديم نظام موحد على هذا المستوى العالمي. ولا يخفى بطبيعة الحال ما ترمى إليه هذه الاتفاقيات من تعزيز آليات العولمة والإسراع بخطواتها، حتى قبل الاستعداد الكافي والضروري لرفع القدرات التنافسية للكثرة من دول العالم ووقايتها من شراكة المنافسة غير المتكافئة، وما يستتبع ذلك من الهشاشة المتصاعدة أمام تحركات طائشة لرؤوس الأموال الساخنة والمضاربات المالية والعقارية، وانسحاق الإرادة الوطنية وتغليب المصالح الأجنبية وتغيبب الصالح الوطني العام وتصاعد موجات الفساد والإفساد الناتجة عن التفاوتات الصارخة في توزيع الدخل والثروات .

إن ذلك كله يستوجب أن يعاد النظر في تقييم الصالح الوطني فيما تم التوقيع عليه في الاتفاقيات متعددة الأطراف في إطار الجات. حيث يتعين البحث عن أفضل السبل لتعزيز الصالح الوطني من خلال ترتيبات فعالية للتعامل مع قواعد للجات التالية:

- (١) مبدأ الوضع الأكثر رعاية والتعامل المتساوي مع المؤسسات المحلية الوطنية في كل ما يرتبط بالترتيبات المتعلقة باستثمار رأس المال الأجنبي، حيث يسرى ذلك على كل أعضاء منظمة التجارة العالمية.
- (٢) مبدأ المعاملة بالمثل لكل من المؤسسات المحلية الوطنية والأجنبية خاصة في الخدمات الهامة الأساسية مثل: خدمات الأعمال العامة - الاستثمارات - خدمات الحاسبات والمعلومات - التجارة - الخدمات التعليمية - الخدمات الصحية والبيئية.
- (٣) ما تنص عليه اتفاقية معايير الاستثمار المرتبط بالتجارة (TRIMS) من حظر فرض شروط على الاستثمارات الأجنبية (مثل اشتراط استخدام مدخلات محلية في الإنتاج) بالمخالفة للقواعد المطبقة على الاستثمارات المحلية في البلد العضو.
- (٤) مبادئ وترتيبات اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (TRIPS).

- (٥) تخفيض التعريفات المفروضة على الدول الصناعية المتقدمة خاصة فيما يتعلق بالأدوات الخاضعة للبيع بالأسواق الحرة : الأدوات الطبية - الآلات الزراعية - آلات التشييد والبناء - الأدوية - الخامات الدوائية.
- (٦) تحرير المشتريات الحكومية وإزالة كافة العقبات التي تعترضها، ولقد شملت الاتفاقية لأول مرة مشروعات الخدمات ومشروعات التشييد التي قد يقع جزءا منها في قطاع الأشغال العامة التي تسيطر على تسييره الدولة.
- (٧) توسيع آفاق الاتفاقية فيما يخص الإجراءات المضادة للإغراق وإضافة الكثير من الاشتراطات على الدول لتنفيذ الترتيبات الكفيلة بتطبيق الاتفاقية فيما يخص: حساب ومراجعة تكاليف الإنتاج - مقارنة أسعار الصادرات - تقييم بداية سعر الإغراق - تسوية المنازعات .
- (٨) تنظيم تفاصيل دعم الصادرات والعمل على إقرار المساواة الضريبية خاصة فيما يتعلق بما هو مسموح به في مجالات: البحوث والتطوير - تنمية المناطق المتخلفة - حماية البيئة.
- (٩) يمثل موضوع تسوية النزاعات الوصفة السريعة الإجبارية للتحكيم في القضايا التجارية، حيث تتضمن كل المجالات التي اشتملت عليها كافة اتفاقيات الجات (والتى أنشئت منظمة التجارة العالمية للقيام على شؤون تطبيقها). وبموجب قواعد تسوية المنازعات فإنها تعطى لأي دولة تتقدم بشكوى الحق الفوري في تطبيق كافة الترتيبات للحفاظ على حقوقها، وعلى الجانب الآخر فإنها تتعرض قانونيا للعقوبات الاقتصادية المفروضة إن لم تتبع كافة القواعد بشكل إجباري.

العولمة وترتيب البيت المصري

رغم كل ما تقدم عن المخاطر والآثار السلبية الحالية والمتوقعة للعولمة، إلا أنها بلا شك تتيح فرصا جديدة تنم عن آثار إيجابية يمكن أن تستفيد منها تلك الدول التي تستطيع أن تحسن الاستفادة من هذه الفرص. ولا شك أن مثل هذه الاستفادة تتوقف على حسن ترتيب البيت المصري من الدخل والتنظيم الفعال لدوائره علاقته الإقليمية والدولية، وهو ما نحاول إيجازه فيما يلي:

أولاً: على المستوى المحلى الكلى العام

هناك عدد من التوجهات العامة التى تشمل:

- (١) تعميق برامج التنمية البشرية وإعادة تقييم ما تم في برامج التعليم والتدريب والصحة.
- (٢) الاهتمام والتوعية بدور المنشآت الصغيرة والمستثمر الصغير والصناعات الصغيرة ومساهمتها في حل مشكلة البطالة.
- (٣) إعادة تعريف وتحديد مجالات تواجد وانسحاب الدولة ترشيدا لدورها وأخذا بمفاهيم ومقومات إدارة الدولة العصرية.
- (٤) توسيع دوائر المشاركة الشعبية في المجالات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية من خلال إعادة النظر في الأنشطة الأهلية للجمعيات التطوعية والمنظمات غير الحكومية.
- (٥) إعادة تأهيل وتحديث الصناعة والزراعة والخدمات فى المستويات الكلية والقطاعية والجزئية.

ثانياً: على مستوى السياسات

يستوجب الأمر انتهاج السياسات الفعالة لتحقيق:

- (١) الارتفاع بمعدل الادخار المحلى.
- (٢) تعميق وتقوية التشابكات القطاعية.
- (٣) تنمية وتطوير القدرات العلمية والبحثية والتكنولوجية للارتفاع بالإنتاجية.
- (٤) تطوير أداء القطاع المصرفى والمالى وترسيخ قيم الشفافية والمكاشفة.
- (٥) تقييم جدوى وجودة الاستثمارات في مختلف القطاعات وإعادة النظر في تخصيصها إذا لزم الأمر.

ثالثاً: على مستوى القطاعات

نركز هنا على قطاعين هامين هما التجارة الخارجية والاستثمار الأجنبى:

• التجارة الخارجية

- (١) مراعاة العمل على رعاية المصلحة الوطنية من خلال ما ذكرناه عن إعادة تقييم الترتيبات متعددة الأطراف في إطار منظمة التجارة العالمية.

(٢) الوعى بأن اتفاقيات الشراكة قد تحد من القدرة على الاستفادة من بعض المكاسب التي قد تتحقق من خلال قواعد الجات وخاصة فيما يتعلق بالفترات الانتقالية، والاتفاقات التفضيلية، والمواد الخاصة بالدول النامية.

• الاستثمار الأجنبي

- (١) تقييم وجود الاستثمار الأجنبي على أساس إضافة فرص عمل جديدة، ومقدرة الاقتصاد المصرى على التصدير، وزيادة فرص التقدم التكنولوجى.
- (٢) اعتبار أن القضية الأساسية هى كيفية توظيف هذه الاستثمارات لتصب في النهاية في صالح الاقتصاد الوطنى دون أن تتراحم الاستثمارات المحلية، أو وضع هذه الأخيرة في موقف تنافسى أقل (خاصة من النواحي التنظيمية والإجرائية والضريبية) من الاستثمارات الأجنبية. وهنا نشير إلى أهمية: الإصلاح الضريبى - تطوير النظام الجمركى - تعديلات تشريعية - تدعيم وتطوير البنية الأساسية - تحسين خدمات الموانئ البحرية والمطارات - الإصلاحات الضرورية للجهاز الإدارى للدولة.

رابعاً: مستوى التعاون الإقليمى والدولى

- (١) الاستفادة من الانضمام للتجمعات الاقتصادية الإقليمية بقصد توسيع الأسواق والحماية من المنافسة الأجنبية وتنمية القدرات التنافسية لدول الإقليم مجتمعة.
- (٢) الإجابة على سؤال هام هو: لماذا الانضمام لتجمع اقتصادى إقليمى معين؟ وهنا يتوجب تقييم الأوضاع الحالية لعضوية مصر في كل من:
- مجموعة الدول الإسلامية الثمانية.
 - مجموعة الخمسة عشر.
 - الكوميسا.
 - العمل الاقتصادى العربى المشترك.
 - اليورو-متوسطية.
 - الشراكة المصرية الأوروبية.
 - السعى لإقامة منطقة تجارة حرة مع الولايات المتحدة الأمريكية.
- (٣) تقييم الاتفاقيات الثنائية - وصيغة اللجان العليا المشتركة.

وقد يكون من المناسب التنويه إلى أن أشكال وترتيبات انخراط مصر فى التعاون الإقليمى والدولى ستكون محل دراسة أكثر عمقا وتفصيلا فى المرحلة الثانية لدراستنا هذه، وربما فيما قد تستثيره من دراسات تالية فى سياق الموضوع.

وفى ختام هذا الفصل تجدر الإشارة إلى خطأ الاستغراق فى المقاربات الجزئية لظاهرة العولمة، فيكاد يكون من المتفق عليه أن المداخل المناسب لبحث هذه الظاهرة هو ما يشمل حزمة: الشروط - العمليات - المخرجات كمفاهيم إجرائية تركز عليها ظاهرة العولمة عليها، حيث يتم التعرف على كل منها على النحو التالي:

- الشروط: فيما يعنى الانفتاح (السياسى - المؤسسى - الهياكل الأساسية) .
- العمليات: فيما يعنى التدفقات (الأفكار - المعلومات - رأس المال - السلع - الأفراد) .
- المخرجات: فيما يشير إلى التوافق والتشابك والمواجهة والتعارض بين مختلف الأنظمة أو الأنساق فى كل ما ذكر مقارنة فى الزمان والمكان .

وواضح أن الصعوبة تكمن فى أن ظاهرة العولمة تتداخل فيها كافة صور التدفق على مستويات البشر - والتكنولوجيا - والعمليات المالية - على المستوى الإعلامى - على المستوى الأيدلوجى ١٠٠ الخ. ويتأتى التعقيد فى هذه الظاهرة من التفاعلات القائمة بين مختلف هذه الأنماط من التدفقات، مما يجعلنا - حتى الآن - نعانى من حالة فكرية مستعصية على المتابعة - على الرصد المتسارع - على التفسير - على التأويل - على التحليل. وواضح أن الأمر لا يقف عند هذه الحدود حيث تم الخلط وعدم التمييز (بين الخاص والعام - الداخل والخارج - الأساسى والثانوى من بين اللاعبين وأدوارهم) نظراً لانتهيار وتداعى الأسس التى كانت تقوم عليها مجموعة من القيم والمؤسسات والعمليات كانت تشكل أركاناً وأساساً تقليدية لعلم السياسة والفضاء الدولى الذى كانت تدور فيه مجمل تشابكات العلاقات الدولية. إن ذلك كله ربما يعنى:

- أن هناك مجموعة من العناصر تحدد مجمل علاقات التأثير والتأثر .
- أن أحد أهم هذه العناصر هو درجة الانفتاح السياسى والإقتصادى على الخارج .
- أن عنصراً آخر يعبر عنه شكل الانخراط فى علاقات منتظمة ومقننة مع كافة المؤسسات والوكالات والشركات والمنظمات الدولية المستحدثة (خاصة منظمة التجارة العالمية) .

- أن هناك عنصراً جوهرياً يحكم ضبط إيقاع تدفقات الأفكار والمعلومات وحركة رؤوس الأموال لا يملكه كل اللاعبين .
- أن عناصر الداخل لا يجب أن تغييبها، لإثبات درجة المصادقية التي تعبر عن جماعات المجتمع المدني ومصالحه وتوازنته.
- أن من بين العناصر الداخلية الحاسمة وجود وتفاعل مؤسسات محلية فاعلة مصحوبة بسياسات اقتصادية متناغمة ومتناسقة مع هذه المؤسسات ودورها وأدائها.
- أن هناك بدايات لحصار مزدوج تعبر عنه طبيعة مزدوجة للبيئة الداخلية والدولية مما سيؤثر على منظومة الأمن الخارجى للدول في النهاية.
- أن آليات العولمة التي تجمع - حتى الآن - بين الهيمنة والتنافس الحاد تؤدي إلى تنمى الاستبعاد والتهميش، مما يمثل خطورة على فكرة قبول الآخر، إن لم يكن اختفاؤها نهائياً (حتى ولو على مراحل).

وعلى الرغم من كل هذه المقاربات تظل هناك - دائماً - أسئلة ليست حائرة فقط ولكنها قليلة وربما منذرة ومبصرة، ومن هذه الأسئلة ما يلي:

- هل تمثل العولمة عملية تاريخية مستمرة في سياق الظروف التي هيأت لتصاعدها حتى الآن؟
- هل ترقى ظاهرة العولمة لأن يطلق عليها "أيديولوجيا القرن ٢١" أو أنها مذهب جديد ولكنها بأدواتها تتصرف إلى استزراع أيديولوجيا هدفها الأساسي أن تصيب هياكل القوى الثقافية للمجتمع في الصميم؟
- هل تسعى العولمة إلى تشويه الهوية وتمزيق الذات ساعية إلى إنهاء ميزات التنوع في الإرث والاجتهاد والإبداع الإنساني؟
- هل تسعى إلى تركيز وتمركز الثروة في جانب متقدم مهيمن مقابل تفتيت وتشتيت الموارد على الجانب المتخلف المتشرذم (الآخر)؟
- هل ترسم دوراً جديداً للمؤسسات فوق الإقليمية والدولية مقابل تآكل دور الدولة القومية وإنهاء دور السياسيين والحكام تدريجياً وتهميش رأى الأغلبية والشعوب؟
- هل تؤكد نهائياً دور التكتلات شبه القارية مقابل تجمعات اقتصادية تابعة وهشة لا حول لها ولا قوة في المشاركة في اتخاذ القرار الدولي؟
- هل تترك العولمة مجالا حقيقيا لما يطلق عليه الديمقراطية واحترام حقوق الإنسان والشرعية الدولية وحرية الوصول إلى الأسواق والشفافية وحماية حقوق الملكية الفكرية على نحو عادل؟

- هل هذه البدايات تنبئ بمصادرة الذاكرة التاريخية للشعوب وتشويه قراءه وتعلم التاريخ ودروسه ورموزه ومنجزاته ومكاسبه ؟
- هل هناك من سبل ناجعة للتكيف مع العولمة بمتغيراتها المتلاحقة، والمتناقضة فى كثير من الأحوال، على أساس علمى يستجمع الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية والتكنولوجية فى تناغم يحقق التنمية البشرية بالفعل وليس بمجرد القول؟

أخيراً .. هل يستحق ويستدعى كل ذلك الدعوة العاجلة والملحة إلى صياغات ومفاهيم أخرى – تختلف عن المطلوب إقراره قسراً – تعطى:

- معنى .. لعالمية الاقتصاد.
- محتوى .. لإقليمية وتعددية الثقافة.
- حقاً .. لقطرية السيادة والسياسة.
- اعترافاً .. بمحلية التفاوتات.
- خصوصية .. لقطاعية التكنولوجيات.
- انتشاراً .. لشبكية المعلومات.
- رشداً .. لإدارة الموارد.

قراءات ومراجع

- Lester C. Thurow: "Globalization; The Product of a Knowledge-Based Economy" The Annals of the American Academy of Political Science (ANNALS, AAPS) 570, July 2000.
- Frank B. Rampersad: "Coping with Globalization, A suggested Policy Package for small Countries" ANNALS, AAPS, 570, July 2000.
- Jon Mandle: "Globalization and Justice" ANNALS, AAPS, 570, July 2000.
- Torben Iversen and Thomas R. Cusack: "The Causes of Welfare State Expansion – Deindustrialization or Globalization?" World Politics, April 2000.
- Jacob Park: "Globalization after Seattle" The Center for Strategic and International Studies and the MIT, The Washington Quarterly, Spring 2000.
- Ronald Inglehart: "Globalization and Postmodern Values" The Center for Strategic and International Studies and the MIT, The Washington Quarterly, Winter 2000.
- Martin Khor: "Globalization and the South; Some Critical Issues" UNCTAD, Discussion Paper (DP) No. 147, April 2000.
- Jorg Mayer: "Globalization, Technology Transfer and Skill Accumulation in Low-Income Countries" UNCTAD, OSG, DP No. 150. August 2000.
- Robert Rowthorn and Richard Kozul-Wright: "Globalization and Economic Convergence: An Assessment" UNCTAD, DP No. 131, February 1998.
- Bairoch, P. and Richard Kozul-Wright: "Globalization Myths & some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth, in the World Economy" Geneva, UNCTAD, DP No. 113, March 1996.
- Hirst, P., and Thompson, G.: "Globalization and the Future of the Nation-State" Economic and Society, Vol. 24, No. 3.
- Mittelman, J. H: "The Globalization Challenge; Surviving at the Margins" Third World Quarterly, Vol. 15, No. 3. 1994.
- Robertson, Roland: "Globalization: Social Theory and Global Culture" London, Sage Publications. 1992.

الفصل الثالث

الشركات متعددة الجنسيات (طبيعتها وأنشطتها وانعكاساتها)

من اللافت للنظر أن أهم السمات بروزا في الاقتصاد العالمي في العقود الأخيرة من القرن الماضي هو التدويل المطرد للأنشطة الاقتصادية. وهذا التدويل أشد ما يكون وضوحا في أنشطة وعمليات الشركات العملاقة متعددة الجنسيات التي تمتد إلى مختلف أنحاء المعمورة وتسيطر على الشطر الأكبر من عمليات الاستثمار والتمويل والإنتاج والتوزيع على مستوى الاقتصاد العالمي في مجموعه. ومن أهم سمات أو مؤشرات هذا التدويل:

أ - تزايد حركة تصدير السلع ورؤوس الأموال بشكل هائل مما أدى إلى زيادة درجة التشابك والترابط بين مختلف الأنشطة الاقتصادية على الصعيد العالمي، ففي الوقت الذي تضاعف فيه الإنتاج العالمي ثلاث مرات في ربع القرن الماضي، تضاعفت التجارة العالمية أربع مرات خلال نفس الفترة، وكان نصيب البلاد الصناعية (التي تمثل خمس سكان العالم) ٦٠% من إجمالي الصادرات العالمية، بينما لم يزد نصيب البلاد النامية (ثلاث أرباع سكان العالم) عن ١٥% من هذا الإجمالي، ولم تتجاوز التجارة فيما بين هذه الأخيرة ١٠% من مجموع تجارتها الخارجية، مما يؤكد ثانوية الدور الذي تلعبه الدول النامية في عملية التدويل^١.

ب- التوسع الهائل في نشاط الشركات متعددة الجنسيات وسيطرتها على ٤٠% من مجموع التجارة العالمية والذي جاء نتيجة أن الجزء الأكبر من الأرباح التي تحققها كبرى الشركات الصناعية في الدول الرأسمالية المتقدمة لم يعد يتحقق من سوقها المحلي بل من سوقها الخارجي. وهكذا نقلت الشركات متعددة الجنسية فروعا لها إلى بعض الدول النامية.

ج - زيادة الاندماج والتوسع في أسواق المال العالمية، وتزايد الدور الذي تلعبه البنوك التجارية في الإقراض الدولي وظهور نظام القروض المشتركة، وظهور العملة الأوروبية الموحدة، مع تخفيف القيود على الصرف والمعاملات المالية الخارجية، مما أدى إلى سرعة وضخامة انتقال الأموال عبر وسائل الاتصال الحديثة دون التقيد بعمليات الإنتاج وحاجات

التمويل العالمية مما أدى الى شيوع المضاربات الضخمة، وسهل على الشركات متعددة الجنسيات الاقتراض من أى مكان في العالم. ولم يعد الدولار هو العملة الدولية الوحيدة، فقد أصبحت تشاركه في ذلك وحدات حقوق السحب الخاصة، واليورو، والين الياباني والمارك الألماني. ومن ثم لم تعد القدرة التمويلية لهذه الشركات تتحدد بما لها من قدرة على تجميع المدخرات من مراكزها الرئيسية، بل من خلال ما تطرحه من أسهم وسندات في مختلف بورصات العالم.

د- النمو المطرد للاستثمارات الأجنبية المباشرة، فمنذ منتصف الثمانينات أظهر تدفق هذه الاستثمارات سرعة كبيرة تفوق سرعة حركة الصادرات العالمية، وتتجاوز سرعة نمو الناتج المحلي الإجمالي العالمي، فخلال فترة التسعينات حققت الاستثمارات الأجنبية المباشرة معدل نمو سنوي مركب قدره ٢٨,٩% في حين كان هذا المعدل بالنسبة للصادرات ٩,٤% و ٧,٨% بالنسبة للناتج الإجمالي العالمي^٢. وترجع أسباب هذه الظاهرة إلى النمو النسبي المرتفع للدخول المحلية في البلاد الرأسمالية الصناعية، وانتهاء سياسات التحرر الاقتصادي في معظم الدول النامية ودول الكتلة الشرقية سابقا مع حرصها جميعا على تقديم ضمانات وحوافز للاستثمارات الأجنبية أملا في أن تسهم في دفع عجلة التنمية بهذه الدول. هذا بالإضافة إلى دفع الدول حديثة التصنيع، مثل سنغافورة وهونج كونج وتايلاند، لجزء هام من فوائض موازين مدفوعاتها للاستثمار المباشر في الخارج.

ماهية الشركات متعددة الجنسيات

على الرغم من أن جذور الشركات متعددة الجنسيات ترجع إلى ستينات القرن التاسع عشر، إلا أن الشركات متعددة الجنسيات، كظاهرة مؤثرة وتمتد أيضا عبر أنشطة متنوعة، برزت مع انتهاء الحرب العالمية الثانية، وتطورت منذ ذلك الوقت لتصبح إحدى القوى الرئيسية المؤثرة في مجرى التطور الاقتصادي والاجتماعي والسياسي في العالم.

وترجع أهمية هذه الشركات إلى ممارسة أنشطتها في دول عديدة، وإلى سيطرتها على موارد بشرية ومادية ضخمة، وسيطرتها على الشطر الأعظم من التجارة الدولية مع تزايد نصيب هذه الشركات من الناتج المحلي العالمي وسيطرة هذه الشركات على مراكز التكنولوجيا في العالم.

ويمكن القول إن الأدب الاقتصادي لم يستقر على تعريف موحد للشركات متعددة الجنسيات، فقد ينظر إلى هذه الشركات على أنها تنتج وتتولى تصريف منتجاتها في أكثر من دولة واحدة. وقد يذهب البعض إلى القول بأن هذه الشركات هي مجموعة مؤسسات من الجنسيات المختلفة تجتمع حول إدارة مشتركة تسيطر على تسهيلات الإنتاج في دولتين أو أكثر. وقد ينصرف التعريف إلى حصول هذه الشركات على الشطر الأعظم من استثماراتها ومواردها، وكذلك أسواقها وقوة العمل، من خارج البلد الذي يوجد فيه مركزها الرئيسي.

ومهما كان الاختلاف حول مفهوم الشركات متعددة الجنسيات، فلعلنا نتفق على أنها تلك الشركات التي تمتد فروعها إلى دول عدة وتحقق نسبة هامة من إنتاجها الكبير والمتنوع خارج الوطن، ويتم ذلك في إطار استراتيجية عالمية موحدة، وتتميز باحتكارها لأحدث أساليب التكنولوجيا الحديثة، وتدار مركزيا من موطنها الأم والتي يوجد فيها عادة المركز الرئيسي، وهكذا نجد أن التعريف لا بد أن يحتوى على مقومات أساسية وهي:

- تعدد الوحدات الإنتاجية على المستوى العالمي.
- مركزية السيطرة من الشركة الأم.
- ممارسة هذه السيطرة في الإدارة في إطار استراتيجية عالمية للإنتاج والتسويق.

أهم خصائص الشركات متعددة الجنسيات

وتتضح ماهية الشركات متعددة الجنسيات أكثر من رصد أهم خصائصها، والتي تتمثل في الآتي:

(١) الحجم الكبير الذي يمكن قياسه من خلال قيمة الأصول، ورقم المبيعات وحجم الأرباح السنوية وما تولده من الدخل العالمي. وتقترب أرقام المبيعات في هذه الشركات من الناتج المحلي الإجمالي لدول متقدمة وتعدى دولاً نامية. ويتيح الحجم الكبير منافع للشركة أهمها القرب من أسواق رأس المال، معلومات أفضل، تأثير سياسي أكبر.

(٢) مركزية الإدارة، حيث تتميز هذه الشركات بالإدارة المركزية، فتدار وفقا لاستراتيجية عامة وبرامج عمل مركزية تضعها الشركة الأم لفروعها في الدول المضيفة، وتحفظ هذه

الإدارة المركزية بحققها في اتخاذ القرارات الرئيسية، أما الفرعية فتتركها للفروع والمكاتب التابعة لها في الدول المضيفة. ومما يساعد الشركة الأم على تحقيق هذه المركزية أنها تحسن الاستفادة من التقدم العلمى والتكنولوجى في مجال الحاسبات الإلكترونية ووسائل الاتصال . ومن خلال مركزية الإدارة يتم التكامل الرأسى بين الشركة الأم وفروعها في الدول المضيفة، كذلك تتم المحافظة على الأسرار العلمية والتكنولوجية ومنع تسربها إلى الشركات المنافسة، كما تعتمد مركزية الإدارة على استراتيجية عالمية للإنتاج لتحقيق زيادة معدلات الأرباح للشركة الأم وتعتمد هذه الاستراتيجية على قرارات ذات طابع استراتيجى وذلك في:

- تحديد السياسة الاستثمارية لشركاتها وفروعها في الدول المضيفة في ضوء خطة عامة للشركة الأم.
- تحديد السياسات التمويلية لشركاتها الفرعية في الدول المضيفة ومعاييرها.
- وضع الخطط الإنتاجية الفرعية للشركات والفروع التابعة في ضوء الخطة العامة للشركة الأم.
- تحديد الإنتاج التصديرى بين فروعها المختلفة كما ونوعا وكذا الأسواق المصدر إليها، وفقا لمصلحة الشركة الأم .
- العناية بتعيين كبار المديرين في الشركات الفرعية الموجودة في الدول المضيفة.
- القرارات الخاصة بالسياسة البحثية العلمية والتكنولوجية، حيث تتركز هذه الأبحاث في الشركة الأم دون شركاتها وفروعها التابعة بحيث تبقى الأخيرة في حالة تبعية دائمة للشركة الأم في هذا المجال.

وهكذا تعتبر مركزية الإدارة إحدى الخصائص الهامة للشركات متعددة الجنسيات، فالشركات والفروع التابعة ليست إلا جزءا من كل متكامل هو الشركة الأم، وتهدف أساسا إلى تحقيق أهدافها بغض النظر عن مصالح الدول المضيفة. وتظهر مركزية الإدارة بصورة أكثر وضوحا في العمليات الصناعية المتقدمة كإنتاج السيارات والطائرات وأجهزة الاتصالات والحاسبات الآلية.

(٣) **التنوع في المنتجات والأنشطة**، إذ تتميز الشركات متعددة الجنسيات بخاصية التنوع الشديد في المنتجات والأنشطة. ففي دراسة لجامعة هارفارد (عام ١٩٨٦)^٣ على ١٨٧ شركة أمريكية دولية النشاط ، أظهرت أن كل شركة تنتج ٢٢ منتجا في المتوسط. ومما هو جدير بالذكر أن هذه الشركات تخطت الخط التقليدى الذى كان يركز على إنتاج سلعة رئيسية معينة إلى الكثير من الأنشطة الاقتصادية المختلفة التى لا توجد بينها أدنى علاقة فنية. حيث يتيح

ذلك تجنب كثير من المخاطر المرتبطة بسوق سلعة محددة والسيطرة المتزايدة على الاقتصاد العالمي.

(٤) الانتشار والتشتت الجغرافى، فأحد أهم خصائص الشركات متعددة الجنسيات انتشار فروعها وشركاتها التابعة في عدد كبير من دول العالم، وتتبع أهمية هذه الخاصية من كونها تساعد على رسم استراتيجيتها على المستوى العالمى ومن ثم تحديد الكميات والنوعيات المنتجة عالميا، وإذا كان عدد الشركات (الأم) متعددة الجنسيات يقدر حاليا (١٩٩٩) بحوالى ٦٠ ألفا فإن عدد تابعها (شركات وفروع) فى الدول الأجنبية يزيد عن ٥٠٠ ألف (يقتصر هذا العدد فقط على الشركات والفروع التى تسهم فى الإنتاج العالمى دون الخدمات المالية)٤.

(٥) التفوق التكنولوجى، حيث تتميز هذه الشركات بامتلاكها للتكنولوجيا الحديثة، وتمتعها باحتكار قوى فى هذا المجال، ويساعدها في ذلك التركيز الهائل في رأس المال، وتوافر الخبرة اللازمة للبحوث العلمية وتطبيقاتها التكنولوجية. وتتيح هذه الهيمنة التكنولوجية للشركات متعددة الجنسيات التحكم فى الإنتاج العالمى لكثير من السلع الاستراتيجية، فضلا عن تجزئة العمليات الإنتاجية وتقسيمها إلى عدة مراحل يتم توزيعها على المستوى العالمى بحيث تتكامل رأسيا في النهاية مع العمليات الإنتاجية للشركة الأم.

(٦) التركز فى أسواق تسودها ظروف احتكار القلة، فمعظم هذه الشركات، إن لم تكن كلها، تعتمد على ما تتمتع به من مزايا احتكارية، كما أن التداخل النوعى والجغرافى بين أنشطتها المختلفة، يكاد يجعل تمركزها فى أسواق يسودها احتكار القلة من بين الخصائص الهامة لها، الأمر الذى يترتب عليه خلق صعوبات جمة أمام دخول شركات جديدة لهذه الأسواق.

(٧) الاعتماد على المدخرات العالمية، فتمويل هذه الشركات يعتمد على طرح أسهمها باستمرار فى أسواق المال العالمية الهامة، مما يتيح الفرصة أمام أفراد من جنسيات متعددة لشراء الأسهم، كما تحاول الاقتراض من الجهاز المصرفى للدول المضيفة وتسعى لإدخال شركاء محليين من هذه الدول.

(٨) التدويل المتواصل لعمليات الإنتاج والتوزيع، من خلال الاستثمار المباشر مع العمل المستمر على تغيير مناخ الاستثمار فى دول العالم ليصبح ملائما لاستراتيجياتها وأنشطتها.

وبالفعل تم تغيير القوانين الحاكمة للاستثمار الأجنبي في غالبية الدول بحيث أصبحت أكثر تشجيعاً لتدفق هذه الاستثمارات، هذا بالإضافة إلى عدد من الاتفاقيات الثنائية للاستثمار شملت عددا كبيرا من الدول النامية، فقد زادت من ١٨١ اتفاقية عام ١٩٨١ إلى ١٩٨٢ اتفاقية حتى نهاية عام ١٩٩٩، كما زاد عدد هذه الاتفاقيات على المستوى الإقليمي وما بين الأقاليم المختلفة°.

علاقة الشركات متعددة الجنسيات بالدولة الأم والدولة المضيفة

أولاً: العلاقة بالدولة الأم:

تسعى الشركات متعددة الجنسيات إلى تحقيق أهدافها بالدرجة الأولى، وهى تعظيم أرباحها بما يضمن لها النمو في المستقبل. وفى سبيل ذلك قد تلجأ هذه الشركات إلى استخدام قوة الدولة الأم لتحقيق مصالح خاصة بها. كذلك تسعى الدولة الأم لتحقيق مصالحها الرئيسية للحصول على منافع من وراء استثمارات هذه الشركات ونشاطها في الخارج ويتم ذلك من خلال إعطاء الحوافز اللازمة لها ومساندتها بأساليب متعددة تصل في بعض الأحيان إلى ممارسة ضغوط متنوعة على الدول المضيفة. وتلتقى مصالح الشركات متعددة الجنسيات مع مصالح الدول الأم لها حول المنافع التالية:

- الرغبة في السيطرة على مصادر المواد الخام.
- الحصول على الأرباح المحولة التي تغذى اقتصادياتها مما يساعد على رفع معدلات التوظيف في الأوطان الأم.
- السيطرة على منافذ التوزيع لمنتجاتها مما ينعكس إيجابيا على رفع معدل النمو بالدولة الأم.

ومن أهم الحوافز التي تقدمها الدولة الأم للشركات متعددة الجنسيات:

- تقديم حماية دولية للاستثمارات التابعة لها.
- عقد اتفاقيات ثنائية مع دول أخرى لتأمينها ضد أى مخاطر تتعرض لها.
- تقديم المساعدات للدول المضيفة لضمان حماية استثمارات هذه الشركات وتبسيط الإجراءات أمام هذه الاستثمارات بالإضافة إلى تقديم المعلومات اللازمة لها.

ومع ذلك قد تلجأ الدولة الأم إلى فرض بعض القيود على شركاتها متعددة الجنسيات لتلافي الآثار السلبية التي قد تنجم عن نزوح رأس المال وإعادة توطينه في الخارج، خاصة على العمالة وميزان المدفوعات، وهذا مما دعا الولايات المتحدة الأمريكية لاتباع سياسة تقييدية لاستثمارات هذه الشركات في الخارج في بعض الفترات.

وقد تتعارض مصالح الشركات متعددة الجنسيات مع الدولة الأم وهنا تضرب هذه الشركات عرض الحائط بمصالح الدولة الأم وتسعى فقط إلى تحقيق أهدافها في تعظيم الربح والاستحواذ على النصيب الأكبر من الأسواق العالمية وضمان النمو في المستقبل ومما يذكر أن هذه الشركات لعبت أدوارا سلبية ليست في مصالح دولها الأصلية مثل المضاربة على العملات والمساهمة في عجز ميزان المدفوعات وإعادة توطين صناعاتها في الخارج هربا من القوانين المفروضة عليها في الدولة الأم (مثل الضرائب وخلافه). بيد أنه تجدر الإشارة إلى مثل هذا التعارض تراجع إلى حد بعيد في الدول المتقدمة، وإن ظل ملموسا في بعض الدول النامية الأم بالنسبة لبعض الشركات متعددة الجنسيات (مثل فنزويلا، والأرجنتين).

ثانيا: العلاقة بالدول المضيفة (النامية):

إذا تتبعنا تاريخ نشاط هذه الشركات في الدول النامية سنجد أنه توجه في البداية إلى الصناعات الاستخراجية والمواصلات، وظلت هذه الشركات عازفة عن الاتجاه إلى الصناعات التحويلية في هذه الدول حتى نهاية عقد الستينات من القرن العشرين. وفي نفس الوقت كانت استثمارات هذه الشركات في الدول الصناعية تتجه أساسا إلى الصناعات التحويلية بكل أنواعها. ثم مع بداية عقد السبعينات اتجهت هذه الشركات، تلبية لرغبات الدول الصناعية، إلى إعادة توطين الصناعات كثيفة العمالة والملوثة للبيئة في الدول النامية لتجنب المشاكل الاجتماعية والبيئية المترتبة على مثل هذه الصناعات، فضلا عن تحقيق وفورات في تكاليف الإنتاج والتصدير إلى الأسواق خارج الدول الأم لهذه الشركات.

وبصفة عامة يمكن القول إن الشركات متعددة الجنسيات تبحث في الدول النامية عن:

(١) السيطرة على مصادر المواد الخام: وقد كان ذلك العامل الأول الذي دفع الشركات متعددة الجنسيات للعمل في الدول النامية، ولا شك أن القوة العسكرية للدول الأم لهذه الشركات كانت تدعم هذا النشاط، كما أنها حققت عوائد مرتفعة للدول الأم. فنشير الدلائل أن استغلال بريطانيا للمستعمرات التابعة لها إبان وقت الاستعمار كان له عظيم الأثر في تحقيق معدلات نمو مستمرة لصناعاتها.

(٢) **التكلفة المنخفضة:** فرخص الأيدي العاملة ورخص المواد الخام كانت دافعا لنقل الشركات متعددة الجنسيات الكثير من صناعاتها للدول النامية وخاصة التجميعية منها، فمثلا اتجه كثير من الشركات الصناعية الأمريكية في منتصف السبعينات للاستقرار في هونج كونج للاستفادة من رخص تكلفة الأيدي العاملة. يوضح ذلك أنه في أواخر سبعينات القرن العشرين وصل أجر الساعة للعمل في الولايات المتحدة ٥,٦٥ دولار مقابل ٠,٢٩ دولار في نيجيريا، وحوالي ٠,٤٢ دولار في تايلاند، ونحو ٠,٧٦ دولار في تاوان^٦.

(٣) **إيجاد الأسواق اللازمة لتسويق منتجاتها:** حيث تسعى الشركات في الخارج للبحث عن أسواق لترويج منتجاتها، فالاستثمار الأجنبي المباشر يتواجد حيثما وجدت الأسواق الكبيرة حتى تتحقق الأرباح التي تؤدي إلى النمو.

(٤) **التخلص من الصناعات الملوثة للبيئة:** حيث تتخذ حكومات الدول المتقدمة إجراءات صارمة للحفاظ على البيئة، وضد الشركات التي تساهم في زيادة نسبة التلوث، لذلك تعيد الشركات توطئ صناعاتها في البلدان النامية التي ليس فيها قوانين على نفس القدر من الصرامة كما في الدول المتقدمة.

(٥) **محاولة الفكك من أزمات النظام الرأسمالي:** حيث تتعرض الرأسماليات المتقدمة لأزمات، والحل هو الاتجاه للاستثمار الخارجي للاستفادة من العوائد المرتفعة وإيجاد منافذ لمنتجاتها. ويذهب البعض أيضا إلى أن من أهداف هذه الشركات ودولها الأم ربط الهياكل الاقتصادية للدول النامية باقتصادات الدول الرأسمالية بعلاقات يصعب الفكك منها.

(٦) **الهروب من نفوذ نقابات عمالية قوية في الدول المتقدمة:** حيث تحاول تلك النقابات الدفاع عن العمال واستجلاب حقوقهم، مما يدفع الشركات متعددة الجنسيات للعمل في الخارج، وخاصة في الدول النامية، حيث تتواجد نقابات عمالية ضعيفة وبذلك يمكن الاستفادة من رخص الأيدي العاملة.

(٧) **الحوافز التي تقدمها الدول المضيفة للشركات متعددة الجنسيات:** فلا شك أن هذه الحوافز تنعكس إيجابيا على معدلات العائد على استثمارات هذه الشركات وعلى فرصها في التوسع والنمو.

أشكال الشركات متعددة الجنسيات

يعتبر الاستثمار المباشر هو أهم المرتكزات التي تعتمد عليه الشركات متعددة الجنسية في القيام بنشاطها في الخارج، ولم تقتصر تلك الشركات في تقديمها للاستثمارات الأجنبية على الدول النامية فحسب، بل إن الجزء الأكبر من هذه الاستثمارات يذهب إلى البلدان المتقدمة، وبصفة عامة فإن الغالبية العظمى من دول العالم تتسابق على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في إطار الشركات متعددة الجنسيات^٧. ويتخذ الاستثمار الأجنبي المباشر للشركات متعددة الجنسيات الأشكال التالية^٨:

- أ . فروع أجنبية مملوكة بالكامل (١٠٠% من رأسمال للشركة متعددة الجنسيات)، وفروع شبه مستقلة هي امتداد للشركة الأم ولكن تقل نسبة ما تملكه هذه الشركة من رأسمال هذه الفروع التي يشارك فيها مستثمر وطني خاص أو عام.
- ب . مشروعات مشتركة تشارك فيها الشركة متعددة الجنسية طرف وطني عام أو خاص ولكن بكيان جديد واسم جديد للمشروع (ويختلف هذا النوع عن المشروعات الدولية العامة التي تتم بين حكومات أكثر من بلد لتحقيق درجة ملائمة من التكامل الاقتصادي) ، كما قد تقوم مشروعات مشتركة بين شركات متعددة الجنسية لدول متقدمة مختلفة بهدف توزيع نفقات البحوث والتطوير المتزايدة وتسهيل اقتحام الأسواق العالمية. ولاشك أن هناك مبررات خاصة تدفع الشركة متعددة الجنسية للدخول في مشروعات مشتركة مع حكومة القطر المضيف (للحصول على تأييد رسمي من الحكومة، ومساعدات، وإعفاءات ضريبية، وشراء الحكومة لقدر كبير من المنتجات ٠٠ الخ)، كما أن هناك مبررات أخرى تدفع الشركة متعددة الجنسية لتفضيل مشاركتها وطني خاص (فهم أكثر فهما للبيئة المحلية والسياسات القائمة ٠٠ الخ). ولا شك أن الشكل القانوني يختلف في كل حالة من هذه الحالات للمشروعات المشتركة.

ومن الناحية الاقتصادية لا يكون هناك فرق يذكر بين المشروعات المشتركة والفروع شبه المستقلة للشركات متعددة الجنسيات في الأقطار المضيفة، وما يهمننا بالدرجة الأولى هو الآثار الاقتصادية الناجمة عن هذه الشركات مع اختلاف نسبة مساهمتها في رأس المال سواء كان المشروع تحت اسم الشركة متعددة الجنسية أو في كيان جديد وسواء أكان المشارك فرد أو حكومة أو شركة خاصة أو حتى شركة أخرى متعددة الجنسيات.

وكان نمط الملكية الكاملة للشركات متعددة الجنسيات لمشروعاتها في الدول المضيفة هو النمط السائد حتى منتصف عقد الخمسينات من القرن العشرين ، ولكن مع بداية عقد الستينات اتجهت الشركات متعددة الجنسية للتغلغل داخل الدول المضيفة من خلال المشروعات المشتركة ، وتخفيض نسبة مساهمتها في رأس المال ، تلبية لرغبات حكومات الدول المضيفة فضلا عن دوافع أخرى ، لكن ما زالت هناك فروع مملوكة بالكامل للشركات متعددة الجنسية. وقد أوضحت دراسة قامت بها جامعة هارفارد (خلال الفترة ١٩٥١-١٩٧٥) لأكبر ٣٩١ شركة متعددة الجنسية صناعية على مستوى العالم (١٨٠ شركة أمريكية ، و ١٣٥ شركة إنجليزية، و ٧٦ من دول أخرى ، وحوالي ١٢٧٦ فرع تابع لهذه الشركات) أن هناك اتجاه سائد للانتقال التدريجي بعيدا عن إقامة فروع مملوكة بالكامل^٩. وهذه الدراسة عموما لم توضح هل هذا الاتجاه سائد في كل القطاعات داخل الصناعة أم لصناعات معينة.

وفي دراسة أخرى أجريت على الاستثمار الياباني في أقطار آسيا النامية (خلال الفترة من ١٩٧٧-١٩٧٨)^{١٠} وبعبارة شملت ٩٣٧ شركة تعمل في الفلبين، وتايلاند، وماليزيا، وسنغافورة، وهونج كونج ، وكوريا، اتضح أن الاتجاه الغالب هو دخول اليابان في هذه الشركات من خلال مساهمات أقلية (أقل من ٥٠%)، أما عن الشركات التي ساهمت فيها اليابان بأغلبية أو مساهمة كاملة فكان عددها محدودا. وتؤكد نفس الدراسة أن تقليل عدد الفروع المملوكة بالكامل للشركات متعددة الجنسيات هو اتجاه شمل الشركات الأمريكية والأوروبية واليابانية وغيرها مع بداية عقد الستينات، ويمكن معرفة ذلك من خلال النسبة المئوية للفروع المملوكة بالكامل لإجمالي الفروع.

وهكذا يتضح من العرض السابق، أن هناك اتجاه من جانب الشركات متعددة الجنسيات لتخفيض عدد الفروع المملوكة بالكامل لها، وقبول نمط المشروعات المشتركة، وخفض نسبة مساهمتها في رأس المال، ولكن ذلك يختلف من دولة نامية لأخرى، ومن قطاع لآخر داخل الصناعة. وقد شجع على هذا الاتجاه أنه أصبح من الممكن لهذه الشركات ممارسة الرقابة من موقع ملكيتها للجزء الأصغر وليس بالضرورة الملكية الكاملة أو الغالبة.

أشكال مستحدثة فى نشاط الشركات متعددة الجنسيات

يمكن أن نوجز هذه الأشكال على النحو التالى:

(أ) التراخيص

وهى اتفاقيات تتم بين مالك الترخيص (شركة أو فرع تابع لها ولا يشترط أن تكون شركة متعددة الجنسية) ومشتري معين وتتيح لهذا الأخير إمكانية استخدام أصل مملوك للأول (قد يكون علامة تجارية أو حقوق ملكية أو براءة اختراع أو معرفة فنية) خلال فترة محددة فى مقابل عائد يحصل عليه الأول، وقد تلتزم الشركة صاحبة الترخيص بتدريب العمالة وتقديم المساعدات التكنولوجية والفنية الإضافية. ويتميز الترخيص بأنه يحقق عائدا للشركة، وحماية للنظام الاحتكارى من التصدع نتيجة تقادم التكنولوجيا وينتشر استخدامه فى الصناعات التحويلية.

(ب) اتفاقيات تسليم المفتاح

حيث تتولى الشركة متعددة الجنسية المهام المرتبطة بتصميم وإنشاء المشروع، والإمداد بالمعدات اللازمة وتركيبها واختبار التشغيل، وهناك عقود تسليم المنتج، وعقود تسليم السوق، ويعتبر الوطن العربى من أكثر المناطق اعتمادا على عقود تسليم المفتاح.

(ج) عقود التصنيع والتعاقد الدولى من الباطن

وهى اتفاقات تبرم بين الشركة متعددة الجنسية (الأصل) وإحدى الشركات (المقاول من الباطن) بالدول المضيفة حيث تقوم الأخيرة بتصنيع وإنتاج سلعة معينة أو أجزاء معينة نيابة عن الطرف الأول. وعادة تكون هذه الاتفاقات طويلة الأجل ويتحكم الطرف الأجنبى فى إدارة عمليات المشروع وأنشطته المختلفة. وقد يمد الأصل المقاول من الباطن بالمواد الخام أو مستلزمات الإنتاج اللازمة.

(د) عقود الإدارة والخدمات

حيث تقوم الشركة متعددة الجنسيات (أو الأجنبية) بأداء خدمات إدارية وتسويقية لشركات وطنية لقاء عائد مالى أو مقابل المشاركة فى الأرباح، لضمان انطلاقة جديدة للمشروع، مثال ذلك سلسلة فنادق شيراتون، وهذه العقود يشيع استخدامها فى مجال السياحة بجانب قطاع البترول، وهى وسيلة للسيطرة على الأسواق دون مخاطرة بالاستثمار فى القطر الأجنبى.

(هـ) المشاركة فى الإنتاج

حيث تقوم الشركة بتقديم خدمات معينة مقابل المشاركة فى الإنتاج، ويشيع استخدام هذا الأسلوب فى المواد الخام مثل النحاس والكروم، والبتروول ٠٠ الخ. حيث تقوم الشركة بالإنفاق على استخراج المادة الخام حتى تصبح متاحة، وفى مقابل ذلك تتعهد الجهة الوطنية (فى الغالب الحكومة) بإعطائها نسبة من المنتج. وقد حلت هذه العقود محل عقود الامتياز فى استغلال البتروول فى عديد من أقطار الوطن العربى.

(و) عقود المقاولات

حيث تعمل الشركة كمقاول للحكومة للقيام بخدمات معينة نظير عائد تحصل عليه.

(ز) التوكيلات

هى اتفاقيات يقوم بموجبها أحد الأطراف (الأصل) بتوظيف الطرف الثانى (الوكيل) لبيع وتسهيّل وإبرام اتفاقيات بيع سلع ومنتجات الطرف الأول لطرف ثالث هو المستهلك النهائى ، وهناك الوكيل بالعمولة والوكيل بالعمولة وضامن للوفاء للبائع ، والوكيل بالعمولة وقائم بالتخزين.

(ح) عقود التوريد

حيث تتولى الشركة توريد أدوات وآلات وقطع غيار لمشروعات فى البلد المضيف.

ولاشك أن هذه الأشكال المستحدثة، بالإضافة إلى التقليدية، تساهم فى تقوية تأثير الشركات متعددة الجنسيات فى تدويل الإنتاج على نطاق الاقتصاد العالمى.

وضع الشركات متعددة الجنسيات فى الاقتصاد العالمى

من الصعب الإحاطة بكل أبعاد هذا الوضع فى الحيز المحدود لهذه الفقرة، ومن ثم نركز على بعض هذه الأبعاد بما يعطى فكرة عن مجمل وضع هذه الشركات فى الاقتصاد العالمى:

- سبق أن أشرنا إلى أن عدد من يعمل من هذه الشركات فى مجال الإنتاج العالمى (بخلاف الخدمات المالية) بلغ نحو ٦٠ ألفا يتبعها أكثر من نصف مليون منشأة (فروع أو شركات تابعة)^{١١}. ومن بين هذه الشركات يوضح الملحق الإحصائى للفصل الحالى (جدول ١) الشركات الخمس والعشرون التى تتربع على القمة (عام ١٩٩٨)، وفقا لمعيار الأصول

الأجنبية، ويلاحظ أن هذه الشركات تسهم فى توليد معظم الدخل العالمى، وتستحوذ على نحو ٢,٣ تريليون دولار فى شكل أصول كلية مملوكة لها على مستوى العالم^{١٢}.

- وفى عام ١٩٩٧ كان ما تستحوذ عليه أكبر مائة شركة (غير مالية) متعددة الجنسيات من الأصول الأجنبية ١,٨ تريليون دولار، كما باعت، خارج دولها الأم، منتجات قيمتها ٢,١ تريليون دولار، وكانت توظف - فى نفس العام - نحو ستة ملايين شخص فى المنشآت الأجنبية التابعة لها^{١٣}، ومجالات النشاط الرئيسية لهذه الشركات المائة هى صناعات السيارات، والمعدات الإلكترونية والكهربائية، والبترول، والكيماويات والأدوية.

- أما أكبر خمسين شركة غير مالية تتخذ من دول نامية موطناً لها فكانت تستحوذ - عام ١٩٩٧ - على ما قيمته ١٠٥ بليون دولار أصولاً أجنبية، وهذه الشركات أقل تدولاً من المائة شركة المذكورة فى الفقرة السابقة، فهى تتواجد فى عدد محدود من الاقتصادات (هونج كونج، وكوريا الجنوبية، والصين، وفنزويلا، والمكسيك، والبرازيل)، وأهم مجالات نشاطها هى الأطعمة والمشروبات، والبترول، والتشييد، وبعض الأنشطة المتنوعة^{١٤}. ويوضح الملحق الإحصائى لهذا الفصل (جدول ٢) البيانات الأساسية الخاصة بأكبر ٢٥ شركة متعددة الجنسيات فى الدول النامية عام ١٩٩٨.

- أما قائمة أكبر ٢٥ شركة متعددة الجنسيات فى وسط أوروبا (بدون الاتحاد الروسى) فتشير إلى مجموعة وليدة من المستثمرين الذين استحوذوا معاً على أصول أجنبية بلغت قيمتها ٢,٣ بليون دولار عام ١٩٩٨، وبلغت مبيعاتهم الأجنبية ٣,٧ بليون دولار فى نفس العام، وتجدر ملاحظة أن التوظيف محدود فى المنشآت الأجنبية التابعة لهذه الشركات، كذلك فإن معظم نشاطها يتركز فى النقل، والمنتجات الكيماوية والدوائية، والموارد الطبيعية^{١٥}.

وبمتابعة اتجاهات تطور الشركات متعددة الجنسيات عامة يمكن ملاحظة ما يلى:

١- تتزايد أعداد هذه الشركات والمنشآت الأجنبية التابعة لها، وإن كان النصيب النسبة لكل دولة منها يتغير عبر الزمن.

٢- تتزايد أحجام هذه الشركات سواء تم التعبير عنها بحجم المبيعات أو الأصول أو الأرباح، وتتخذ نسب المكون الأجنبي في هذه الأحجام مؤشرات على درجة التدويل التي تتصف بها كل من هذه الشركات.

٣- هناك اتجاه واضح للتخصص بين هذه الشركات يدعمه نمو قدراتها التكنولوجية مع زيادة النسب المخصصة للإنفاق على البحوث والتطوير بالمقارنة بالمبيعات.

٤- زيادة الانتشار الجغرافي لهذه الشركات، حيث يتزايد عدد فروعها على مستوى العالم وتمتد إلى مختلف دوله.

٥- ظهور شركات تدار من خلال أكثر من مركز، فقد ظهرت شركات تدار من خلال مركزين رئيسيين كل مركز يتواجد في دولة رأسمالية متقدمة، وتم ذلك بفضل التقدم العلمى الذى أتاح التنسيق فى القرارات التى تصدر من مركزين معا.

٦- ظهور شركات متعددة الجنسيات مركزها دول نامية واشتراكية، خاصة منذ ثمانينات القرن العشرين، وذلك ما تؤيده بيانات الجدول ٢ من الملحق الإحصائى لهذا الفصل.

٧- تغير الأهمية النسبية للدولة الأم، حيث تزايد النصيب النسبى لدول أوروبا، وتناقص النصيب النسبى للولايات المتحدة فى التدفقات الاستثمارية المباشرة الخارجة لشركات متعددة الجنسيات. فعلى مستوى أكبر ٥٠٠ شركة صناعية على مستوى العالم ، نجد أن الولايات المتحدة لعبت دور الدولة الأم لأكثر من ٦٠% من الشركات متعددة الجنسيات الصناعية الكبرى على مستوى العالم ، وقد ظلت تلعب هذا الدور حتى نهاية عقد السبعينات من القرن العشرين حيث ظهرت دول أم رأسمالية متقدمة تنازع الولايات المتحدة مثل اليابان وألمانيا وإنجلترا وفرنسا . فوفقا لتقديرات ١٩٩٣ شكلت الولايات المتحدة دولة أم لما يقرب من ٣٢% من الشركات متعددة الجنسيات الصناعية الكبرى (أكبر ٥٠٠ شركة) واحتلت اليابان مركز ثانى كدولة أم لما يقرب من ٢٧% ثم تلاها ألمانيا وإنجلترا وفرنسا. ووفقا لتقديرات عام ١٩٩٤ فقد شكلت الولايات المتحدة دولة أم لحوالى ٣٠,٢% من أكبر ٥٠٠ شركة متعددة الجنسية صناعية ، وكان نصيب اليابان ٢٩,٨%^{١٦}.

٨- تزايد قيام دول رأسمالية متقدمة بدور الدول المضيفة، وهو ما يرتبط بما تقدم حاليا عن تزايد النصيب النسبى لبعض الدول فى الشركات متعددة الجنسية وتراجع نصيب البعض الآخر. ولعل من أبرز الأمثلة على تزايد قيام دول متقدمة بدور الدولة المضيفة التزايد الكبير فى نصيب الولايات المتحدة الأمريكية من الاستثمارات المباشرة الداخلة، فخلال الفترة ١٩٨٠-١٩٩٠ قفز هذا النصيب من ١٩,٤ بليون دولار إلى ٩٤,٨ بليون دولار (أنظر جدول ٣ فى الملحق الإحصائى لهذا الفصل).

الأبعاد السياسية والاقتصادية للشركات متعددة الجنسية^{١٧}

تلعب الشركات متعددة الجنسية دورا هاما ومؤثرا في الدول المضيفة وهى ليست بمنأى عن التأثيرات المتلاحقة في المجال الاقتصادي وفي الحياة السياسية بل لعل لها الدور الأكبر في كثير من البلاد النامية. فبفعل قوتها وتركيزها وهيمنتها على الاستثمارات الأجنبية، التى تلهث وراءها الدول النامية على أمل دفع عجلة التنمية بها، تتضح الأبعاد السياسية والاقتصادية لهذه الشركات، وهى أبعاد تنبئ إليها المجتمع الدولي بأسره وباتت محل بحوثه ودراساته.

(أ) الأبعاد الاقتصادية للشركات متعددة الجنسية

لعل من أهم الخصائص المميزة للسياسة الاقتصادية في الدول النامية، هى التطلع بشكل واضح إلى مساهمة أجنبية كبيرة في تمويل التنمية بها. ذلك أن هذه الدول غير قادرة على تدبير المبالغ الضخمة اللازمة للتنمية من مواردها المحلية، فضلا عن أنها تحتاج إلى الأخذ بأسباب التكنولوجيا الحديثة في مجالات الإنتاج والتنظيم والإدارة. ويأتى الجزء الأكبر من تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية في صورة استثمارات فى إطار الشركات متعددة الجنسيات. وبالرغم من وضوح أهمية الاستثمارات الأجنبية إلا أن هناك عددا من التحذيرات من سلبية هذه الاستثمارات فى إطار الشركات متعددة الجنسيات وأثارها السيئة على اقتصادات الدول المضيفة. ونعرض هنا وجهتى النظر المؤيدة والمعارضة لنشاط هذه الشركات فى الدول النامية.

♦ يرى مؤيدى الدور المتزايد للشركات متعددة الجنسية أن الدول النامية التى تسعى للاستعانة باستثماراتها الأجنبية فى مجال التنمية الاقتصادية لا مفر لها من اللجوء إلى هذه الشركات لعدد من الأسباب، أهمها ما يلى:

- أن هذه الشركات هى المصدر الرئيسى والمحدد لرؤوس الأموال الأجنبية اللازمة للتنمية فضلا عن أنها المصدر المباشر للتكنولوجيا الحديثة ولا تنمية بلا رؤوس الأموال أو التكنولوجيا.

- أن هذه الشركات توفر فرصا للتوظيف في مشروعاتها والمشاريع المتكاملة معها.

- تسهم هذه الشركات فى زيادة الدخل المحلى الإجمالى للدول النامية التى تعمل بها، كما تسهم بدرجة عالية فى رفع مستوى المعيشة.

- توفر الشركات متعددة الجنسية منفذاً إلى أسواق الدول المتقدمة وبالتالي تساهم في تحسين حال ميزان المدفوعات فضلاً عن دعم الموارد المحلية للدولة من خلال حصيلة الضرائب على إيرادات الشركات الأجنبية.
- وفضلاً عن ذلك فهي تقوم بتشغيل الموارد بكفاءة وتعمل على خلق سوق تنافسي يساعد على رفع كفاءة المشروعات المحلية.

♦ أما الاتجاه الثانى المضاد فيرى أصحابه أن لجوء الدول للشركات متعددة الجنسية للاستثمار داخلها لا يحقق لتلك الدول المنافع المرجوة منها، ومن أهم هذه أسباب ذلك ما يلى:

- تعمل الشركات متعددة الجنسية وفق استراتيجية معينة تتمشى ومصالحها الخاصة دون الأخذ فى الاعتبار مدى مواكبتها أو ملاءمتها للمصالح الوطنية للدول المضيفة وهى بهذا إنما تعرض الدول النامية لنوع من الاستغلال الدولى الأمر الذى يعمل على اختلال خطط التنمية لتلك الدول ومن ثم استمرار تخلفها الاقتصادى.
- يبدأ ضخ الموارد من الدول النامية إلى المتقدمة عبر شرايين الشركة متعددة الجنسية فى صورة مدفوعات الأرباح المعاد ترحيلها وأقساط الفوائد على الأسهم والسندات وأقساط وفوائد الديون ورسوم الإدارة وتمويل التكنولوجيا بحيث يتجاوز إجمالى هذه المدفوعات، التى تمثل عوائد الاستثمار الأجنبى الخاص المباشر، قيمة ما يحول إلى الدول النامية من رؤوس أموال جديدة، ويؤدى ذلك إلى الإضرار بمركز ميزان المدفوعات للدول النامية.
- تستند الشركات متعددة الجنسية على ركائز هامة هى إمكانياتها المالية ووسائلها التكنولوجية والكميات الوفيرة من المعلومات المتاحة لها، وتستخدم كل هذه الإمكانيات فى تفاوضها مع الدول النامية لإقامة مشروعات استثمارية بها ودائماً ما يكون التفاوض بين أسباب القوة وأسباب الضعف يحمل فى طياته الغبن الواضح للدول النامية نتيجة ما يحققه الطرف الآخر من مكاسب مادية وأرباح معظمة لا تتلاقى ومصالح الطرف الثانى.
- أمام سيطرة الشركات متعددة الجنسية التكنولوجية والسوقية والمالية والتطور التكنولوجى السريع المذهل فى الدول المتقدمة، تقف الدول النامية عاجزة عن الاستيعاب خاصة للتطور السريع فى مجال الإلكترونيات الدقيقة والتكنولوجيا فى الصناعة البيولوجية والهندسة الوراثية والطاقة النووية، بالإضافة إلى ظاهرة تطوير سلع الاستهلاك الترفى وتعميم أنماطه عالمياً الأمر الذى يدعو إلى تشويه سلم التفضيلات فى الدول النامية ويهدد جهودها التنموية ويعرضها للخطر.

- تتدهور شروط التجارة الدولية بين الدول النامية والرأسمالية المتقدمة وذلك فى ظل الشركات متعددة الجنسية فضلا عن أن الفعاليات التجارية والاجتماعية لهذه الشركات تغذى نزعة الاستيراد فى المجتمعات المتخلفة الأمر الذى يؤدى فى النهاية إلى ازدياد العجز فى الميزان التجارى.

- غالبا ما يفد الاستثمار المقدم من تلك الشركات إلى أقاليم الدول النامية فى شكل آلات ومعدات ومعرفة تكنولوجية وإدارية مصدرها جميعا تلك الشركات التى تبالغ فى تقدير أثمانها وبالتالي فإن العملات الأجنبية التى تعتمد عليها الدول النامية لخفض العجز فى ميزان المدفوعات لا تظهر فى استثمارات الشركات متعددة الجنسية بل تعتمد الشركات على إعادة استثمار جزء من أرباحها التى تحققها محليا لتوسيع مجال أنشطتها المحلية دون تحويل عملات أجنبية جديدة، مع تمتعها بالمزايا المقررة للاستثمار الأجنبى.

- ليس هناك تطابق بين استراتيجيات الشركات متعددة الجنسية وبين استراتيجيات التنمية فى أية دولة من الدول النامية، مما يعنى أن الغالب الأعم هو تضارب مصالح الطرفين تضاربا جذريا، فالشركات متعددة الجنسية تسعى للحصول على أكبر قدر من الأرباح المتزايدة فى إطار استغلال الموارد الطبيعية وعنصر العمل منخفض الأجر، دون الربط بمصالح الدول المضيفة. فهى مثلا تركز على استنفاد مورد طبيعى غير متجدد، بينما تكون مصلحة الدولة المضيفة فى إطالة مدة الاستخدام. وهى أيضا تهتم بصناعة تحويلية فى حين قد تحتاج الدول النامية إلى صناعة أساسية، وما إلى ذلك من الأساليب الأخرى.

- وقد تؤثر على الواقع الاجتماعى والاقتصادى، فقد تكون الدول النامية متجهة إلى المساواة والعدالة فى توزيع الدخل القومى ولكن الشركات متعددة الجنسية غالبا ما يترتب على سياستها تعميق عدم المساواة فى توزيع الدخل، وقد تكون سياسة الدولة زيادة فرص العمل للمواطنين بينما تلجأ الشركات متعددة الجنسية إلى استخدام الآلات والتكنولوجيا الحديثة بقصد تخفيض نفقات الإنتاج، الأمر الذى يترتب عليه توفير عدد كبير من العمالة وتعد مشكلة البطالة.

(ب) الأبعاد السياسية للشركات متعددة الجنسية

يتحدد مركز الشركة متعددة الجنسية ومدى تأثيرها من خلال معرفة ثقافتها ومركزها لدى الدولة الأم ذلك أنها تستمد قوتها وترتكز أساسا على مساندة الدولة الأم لها. ومن هنا يلتى تأثيرها السياسى داخل الدولة المضيفة لا كشركة اقتصادية وإنما كأداة تعمل لصالح الدولة الأم تحقق أهدافا ورغبات سياسية بجانب الدوافع الاقتصادية .

ولقد بات البعد السياسى لهذه الشركات واضحا ومحل بحث ودراسة عديد من الجهات العالمية سواء داخل المنظمات الحكومية أو غيرها من المؤثرات الأخرى ، ويظهر التأثير جليلا فى دول العالم الثالث والتي تقوم الشركات متعددة الجنسية فيها بالتعبير عن جملة المصالح الاقتصادية والسياسية لبلادها وهى فى ذلك تستخدم عدة استراتيجيات ولعل من أهمها:

- تستطيع الشركات متعددة الجنسية أن تلجأ الى حكوماتها فى الوطن الأم من أجل دعم مركزها وتستطيع أيضا أن تستخدم قوتها الاقتصادية للمشاركة والتدخل فى السياسة المحلية فى الدول التى تعمل فيها . فضلا عن إمكانها تنظيم المقاطعة الخارجية ووضع قيود على الائتمان الخارجى الذى تحصل عليه الدول المضيفة أو تقييد الاتفاقات الاقتصادية التى تعقدها بنفسها فى محاولة لإقناع الدولة المضيفة بقدرتها ومدى إمكانية اجتلاب الموارد التى تحقق كسبا مشتركا.
- تسيطر الشركات متعددة الجنسية على مصادر الثروات الطبيعية مستخدمة فى ذلك نفوذها وقوتها وفرض سيطرتها على مناطق نفوذها بحيث تفقد الدولة المستضيفة لرأس المال سيادتها السياسية والاقتصادية على هذه المناطق ، وتصبح هذه الشركات صاحبة السيادة الحقيقية الأمر الذى جعلها تمثل دولة داخل الدولة.
- دأبت هذه الشركات على بسط نفوذها الاقتصادى لإفساد الحياة السياسية داخل الدول التى تعمل بها ، ولعل ما كشف عنه أسلوب التعامل فى شركة لوكهيد الأمريكية للطائرات يوضح مدى هذا الأسلوب فى إفساد الحياة السياسية ، فقد اتضح أن الشركة كانت تسعى إلى تسهيل مصالحها وعقد صفقاتها فى الدول التى تعمل بها عن طريق تقديم الرشاوى للمسؤولين فى كثير من الدول، الأمر الذى أدى إلى مزيد من الاضطرابات السياسية العنيفة فى عدد من الدول النامية التى كانت تتعامل معها.
- تعمل الشركات متعددة الجنسية على ضرب الدول النامية بعضها ببعض. ذلك أن المساومة غير متكافئة بين شركة عملاقة ودولة نامية لا من حيث الإمكانيات المالية ولا المعرفة التكنولوجية ولا كمية المعلومات المتاحة، مما جعل الاحتمال الأرجح هو غبن الدول النامية فى كل عقد تبرمه مع إحدى تلك الشركات. ويفاقم من هذه الظاهرة تسابق الدول النامية على التعامل مع الشركات متعددة الجنسية، الأمر الذى يعمل على ضرب الدول النامية بعضها ببعض للحصول على أفضل الشروط منها جميعا فى نهاية الأمر.
- تتدخل الشركات متعددة الجنسية فى توجيه سياسة البلاد عامة فى اتجاه يخدم مصالح دولها الأم وهى تساعد بنفوذها وأموالها رجال السياسة والأحزاب التى ترعى مصالحها وتتفق بسخاء على القوى ذات الاتجاهات المواكبة لمصالحها.

- غالبا ما تعطى الشركات متعددة الجنسيات الأولوية لمصالحها الخاصة ولو على حساب أهداف وخطط الدولة المضيفة، خاصة إذا ما كانت هذه الأخيرة من الدول النامية.
- غالبا ما تقوم الشركات متعددة الجنسيات بخلق نمط معيشة استهلاكي فاسد يتمشى وأهداف تحقيقها للأرباح فقط، دون النظر إلى ما يترتب على ذلك من تصدعات اجتماعية وسياسية، فضلا عن انغماس هذه الشركات في احتكار - وترويج منتجات - بعض الصناعات التي تزيد التوتر العالمي كصناعة السلاح.
- تغذى الشركات متعددة الجنسية الشقاق والاستبعاد الاجتماعى مستخدمة نفوذها وقوتها وقربها من مراكز السلطة فى خلق بيئة اجتماعية مستقلة تختلف فيها القيم عن القيم الموجودة فى الدولة المضيفة وذلك بغية تحقيق أهدافها.
- بسبب ضعف قوة الدول النامية المضيفة فى التفاوض مع الشركات متعددة الجنسية فإن هذه الشركات تنجح فى أن تخرج نفسها من نطاق الاختصاص القضائى للبلدان المضيفة عند نشوب أية منازعات قضائية، وتجعل هذا الاختصاص لمحكمة بلدها الأم والقوانين التي تطبق بالتالى هى قوانين الدولة الأم.

ولقد كان الانعكاس السلبي للشركات متعددة الجنسية وأثارها السياسية خاصة فى الدول النامية منبها للمجتمع الدولي لبحث هذا الأمر. فقد عين سكرتير الأمم المتحدة لجنة متخصصة من الخبراء عام ١٩٧٣ لدراسة أثر الشركات متعددة الجنسية على التنمية والعلاقات الدولية، وذلك تحت إشراف المجلس الاقتصادى والاجتماعى التابع للأمم المتحدة، وقد انتهت تلك اللجنة من دراستها إلى أن المجتمع الدولي إذا كان قد أنشأ اتفاقيات ومنظمات تعمل على تسهيل التبادل التجارى والتأثير على شروط التجارة بين الدول، مثل الجات (الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة) و (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية)، فإن الحاجة إلى إنشاء منظمة مماثلة تعمل على تنظيم وتدفق الإنتاج الدولي. وعلى هذا فإن الأمر يستلزم إعداد اتفاقية جماعية بين الحكومات تحت اسم (الاتفاقية العامة للشركات متعددة الجنسية) يتم بموجبها تحديد الشروط العامة للإنتاج الدولي، ويدخل فى ذلك الأمر تنسيق حوافز الاستثمار ومشكلات الازدواج الضريبي وقوانين الاحتكارات وسياسة المنافسة، والرقابة على تدفق رؤوس الأموال للدول المستوردة لها، واقرحت اللجنة إنشاء لجنة دائمة للشركات متعددة الجنسية تتبع المجلس الاقتصادى والاجتماعى يكون مهتما بوضع نظام لتبادل وجهات النظر بين الحكومات والمؤسسات الحكومية وغير الحكومية عن تأثير الشركات متعددة الجنسية على التنمية الدولية مع إجراء دراسات وتقديم الاستشارات للدول النامية عند تعاملها مع هذه الشركات.

ولقد نبهت اللجنة إلى رفض الفكرة التي ينادى بها البعض من أن الدولة بمعناها القومى قد انتهت وأن العالم يسير نحو التكامل الاقتصادى مع انسياب التجارة والإنتاج الدولى، كذلك رفض الفكرة القائلة بأن القومية الاقتصادية سوف تصبح روح العصر وأن التجارة والإنتاج الدولى سوف يتعرضان لمزيد من القيود . وقد أوضح التقرير، الذى اعترف بأن الشركات تعمل تحت شروط غير عادلة نتيجة قوة المساومة غير المتكافئة بين الدول المضيفة، أنه لمصلحة الأطراف ينبغى أن تتسم الشروط منذ البداية بالعدل ، كما يجب أن تعمل الفروع الأجنبية على ربط نشاطها بالاقتصاديات المحلية التى تعمل فيها.

واقترح التقرير تأسيس لجنة دائمة للشركات متعددة الجنسية تتبع المجلس الاقتصادى والاجتماعى التابع للأمم المتحدة ، وتقدم له تقريراً سنوياً مع فتح المجال لمزيد من الدراسات حول تأثير الشركات متعددة الجنسية على التنمية الدولية. ولم تحظ سيادة الدولة بالاهتمام الكافى من جانب اللجنة، كما أن التقرير لم يترجم إلى ميثاق عمل جاد، فمن الملاحظ أن العلاقة بين الشركات متعددة الجنسية والدول النامية بدأت تأخذ فى النفور فى فترة ما بعد عمل اللجنة وهذا ما أدى بالدول الغنية فى منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية إلى الإسراع بعقد مؤتمر فى باريس فى يوليو ١٩٧٦ لمحاولة الوصول إلى حل وسط يلزم الشركات بمناهج سلوكية وأخلاقية فى تعاملها مع الدول النامية ، ولقد جاء ذلك بعد اقتضاح بعض المخازى لهذه الشركات كتلاعبها بالبيانات للتهرب الضريبى وإخفاء المعلومات والقيام ببعض الأعمال غير المشروعة للإضرار بميزان المدفوعات، وتدخلها فى السياسة الداخلية والخارجية للبلاد المضيفة، وإفساد ذمم بعض المسؤولين باستخدام الرشوة كسبيل لذلك .

وإن كان ميثاق السلوك الذى انتهى به المؤتمر جاء فى صورة إرشادات ومواعظ إلا أن ذلك لا يقلل من أهمية الخطوات التى اتخذها المجتمع الدولى سواء داخل الأمم المتحدة أو السوق الأوروبية أو فى منظمة تضامن الشعوب الأفريقية والآسيوية وغيرها .

ولعل الأخذ بالمقترحات التى خرجت بها هذه الهيئات يؤدى إلى تحسين المناخ الاقتصادى والسياسى العام لعمل هذه الشركات والى خلق ظروف أكثر مواءمة للإنتاج الدولى، وإن كان الأمر يحتاج فى نفس الوقت مبادرة من الدول النامية تهدف إلى توحيد جهودها لدفع الدول الغنية لاتخاذ خطوات فعالة أخرى لتعزيد الثقة فى الاستثمارات التى تقوم بها تلك الشركات العملاقة.

- ^١ رمزي زكي: "ظاهرة التدويل في الاقتصاد العالمي وآثارها على البلدان النامية" محاضرة أُلقيت في المعهد العربي للتخطيط، الكويت، مايو ١٩٩٣.
- ^٢ المرجع السابق مباشرة.
- ^٣ Harvard Univ.: "A Third World Perspective" Harvard International Review; April 1986.
- ^٤ UNCTAD: "Transnational Corporations" Vol.8, No.3, December 1999; p. 56.
- ^٥ راجع الملحق الإحصائي لـ "World Bank: "World Investment Report, 2000".
- ^٦ سميحة فوزي: "ظاهرة الشركات دولية النشاط والدول النامية" مجلة مصر المعاصرة، يناير وأبريل ١٩٨٩.
- ^٧ انظر عبدالرحمن إسماعيل الصالحى: "الآثار السياسية والاقتصادية للشركات متعددة الجنسيات" مجلة كلية التجارة بينها، أغسطس ١٩٨٤.
- ^٨ منال محمد الحسانين: "أثر الشركات متعددة الجنسية على التوظيف والأجور في القطاع الصناعي المصرى" رسالة ماجستير، جامعة طنطا.
- ^٩ Harvard Univ.: op.cit
- ^{١٠} Peter Buckley and Mark Casson: "The Economic Theory of the Multinational Enterprises"; London 1985.
- ^{١١} انظر ص ٤٥ فيما تقدم.
- ^{١٢} World Bank: "World Investment Report 2000" p.1
- ^{١٣} UNCTAD: op.cit. p.56
- ^{١٤} UNCTAD: Ibid. p. 62
- ^{١٥} UNCTAD: Ibid.
- ^{١٦} Fortune: "The 500 Largest Industrial Corporations in the World" July, 25 1994; p.p. 143-152
- ^{١٧} انظر عبدالرحمن إسماعيل الصالحى: مرجع سابق.

The top 25 TNCs from developing economies, ranked by foreign assets, 1998
(Millions of dollars, number of employees)

Ranking by Foreign assets	TNI ^a	Corporation	Economy	Industry ^b	Assets		Sales		Employment		TNI ^a (Per cent)
					Foreign	Total	Foreign	Total	Foreign	Total	
1	34	Petroleos de Venezuela S.A.	Venezuela	Petroleum expl./ref./distr.	7 926	48 816	11 003	25 659	6 026	50 821	23.7
2	14	Daewoo Corporation	Republic of Korea	Trade	..	22 135	..	30 547	..	15 000	49.4
3	6	Jardine Matheson Holdings, Limited ^d	Hong Kong (China)/ Bermuda	Diversified	5 954	9 565	7 921	11 230	..	160 000	67.6
4	12	Cemex, S.A.	Mexico	Construction	5 639	10 460	2 334	4 315	9 745	19 761	52.4
5	35	PETRONAS - Petroliam Nasional Berhad	Malaysia	Petroleum expl./ref./distr.	5 564	26 184	3 757	11 133	2 700	18 578	23.2
6	8	Sappi Limited	South Africa ^c	Pulp and Paper	4 574	6 475	3 246	4 308	10 725	23 640	63.8
7	19	Hutchison Whampoa, Limited	Hong Kong (China)	Diversified	..	13 389	2 191	6 639	20 845	39 860	39.4
8	9	First Pacific Company Limited	Hong Kong (China)	Other	4 086	7 646	2 527	2 894	15 063	30 673	63.3
9	39	Sunkyo Group	Republic of Korea	Diversified	3 851	36 944	12 029	38 274	2 400	29 000	16.7
10	49	Petroleo Brasileiro S.A. - Petrobras	Brazil	Petroleum expl./ref./distr.	3 700	33 180	1 300	15 520	417	42 137	6.8
11	45	New World Development Co., Limited	Hong Kong (China)	Construction	3 414	13 465	376	2 028	30	16 512	13.3
12	31	China State Construction Engineering Corporation	China	Construction	3 290	7 300	1 950	5 890	5 535	239 102	26.8
13	36	YPF Sociedad Anonima	Argentina	Petroleum expl./ref./distr.	3 278	13 146	880	5 500	1 754	9 486	19.8
14	21	LG Electronics, Incorporated	Republic of Korea	Electronics and electrical equipment	3 127	12 824	4 841	12 213	27 819	60 753	36.6
15	17	China National Chemicals Import & Export Corporation	China	Trade	3 000	4 950	7 920	13 800	510	8 415	41.4
16	43	Keppel Corporation Limited	Singapore	Diversified	2 598	17 321	376	2 127	1 700	11 900	15.7
17	24	Companhia Vale do Rio Doce	Brazil	Transportation	1 947	13 539	3 025	4 321	7 076	40 334	34.0
18	20	Hyundai Engineering & Construction Co.	Republic of Korea	Construction	..	7 094	..	3 815	..	22 787	37.6
19	15	Citic Pacific, Limited	Hong Kong (China)	Diversified	1 842	8 771	908	1 755	7 639	11 871	45.7
20	28	Enersis, S.A.	Chile	Electric utilities or services	1 697	16 117	306	3 406	9 342	14 336	28.2
21	3	Guangdong Investment Limited	Hong Kong (China)	Diversified	1 695	2 577	614	812	16 015	17 330	77.9
22	26	San Miguel Corporation	Philippines	Food and beverages	1 676	3 552	267	1 811	4 338	15 923	30.1
23	40	Samsung Electronics Co., Limited	Republic of Korea	Electronics and electrical equip.	..	17 213	..	16 640	..	42 154	16.3
24	44	Shougang Group	China	Steel and iron	1 610	6 990	830	4 270	1 548	212 027	14.4
25	16	Barlow Limited	South Africa ^c	Diversified equipment	1 574	2 624	1 734	3 769	..	27 804	43.9
					..	4 483	..	2 921	..	19 719	28.1

Source: UNCTAD/Erasmus University database.

^a TNI is the abbreviation for "transnationality index", which is calculated as the average of three ratios: foreign assets to total assets, foreign sales to total sales and foreign employment to total employment.

^b Industry classification for companies follows the United States Standard Industrial Classification which is used by the United States Securities and Exchange Commission (SEC).

^c Within the context of this list, South Africa is treated as a developing country.

^d Data on foreign assets, foreign sales or foreign employment were not made available for the purpose of this study. In case of non-availability, they are estimated using secondary sources of information or on the basis of the ratios of foreign to total assets, foreign to total sales and foreign to total employment.

The world's top 25 TNCs, ranked by foreign assets, 1998 (Billions of dollars and number of employees)

Ranking 1998 by:	Ranked In 1997 by:	Foreign assets	TNi ^a	Corporation	Country	Industry ^b	Assets		Sales		Employment		TNi ^a (Per cent)
							Foreign	Total	Foreign	Total	Foreign	Total	
1	75	1	84	General Electric	United States	Electronics	128.6	355.9	28.7	100.5	130 000	293 000	36.3
2	85	4	91	General Motors	United States	Motor vehicles	73.1	246.7	49.9	155.5	...	386 000	30.9
3	45	3	44	Royal Dutch/Shell Group ^c	Netherlands/United Kingdom	Petroleum expl./ref./distr.	67.0	110.0	50.0	94.0	61 000	102 000	58.0
4	76	2	80	Ford Motor Company	United States	Motor vehicles	...	237.5	43.8	144.4	171 276	345 175	35.4
5	19	5	29	Exxon Corporation ^d	United States	Petroleum expl./ref./distr.	50.1	70.0	92.7	115.4	...	79 000	75.9
6	60	6	75	Toyota	Japan	Motor vehicles	44.9	131.5	55.2	101.0	113 216	183 879	50.1
7	54	7	54	IBM	United States	Computers	43.6	86.1	46.4	81.7	149 934	291 067	53.0
8	21	30	42	BP AMOCO	United Kingdom	Petroleum expl./ref./distr.	40.5	54.9	48.6	68.3	78 950	98 900	74.9
9	59	10	71	DaimlerChrysler	Germany	Motor vehicles	36.7	159.7	125.4	154.6	208 502	441 502	50.4
10	3	9	4	Nestlé SA	Switzerland	Food/beverages	35.6	41.1	51.2	52.0	225 665	231 881	94.2
11	51	8	50	Volkswagen Group	Germany	Motor vehicles	32.9	70.1	52.3	80.2	142 481	297 916	53.8
12	7	18	5	Unilever	Netherlands/United Kingdom	Food/beverages	...	35.8	39.4	44.9	240 845	265 103	90.1
13	63	-	-	Suez Lyonnaise Des Eaux	France	Diversified/utility	...	84.6	12.9	34.8	126 500	201 000	45.6
14	73	-	-	Wal-Mart Stores	United States	Retailing	30.2	50.0	19.4	137.6	...	910 000	37.2
15	8	14	2	ABB	Switzerland	Electrical equipment	...	32.9	23.1	27.7	154 263	162 793	89.1
16	43	11	39	Mobil Corporation ^d	United States	Petroleum expl./ref./distr.	...	42.8	29.7	53.5	22 100	41 500	58.6
17	17	42	25	Diageo Plc	United Kingdom	Beverages	27.9	46.3	10.5	12.4	65 393	77 029	76.7
18	38	24	32	Honda Motor Co Ltd	Japan	Motor vehicles	26.3	41.8	29.7	51.7	...	112 200	60.2
19	52	19	56	Siemens AG	Germany	Electronics	...	66.8	45.7	66.0	222 000	416 000	53.6
20	41	21	34	Sony Corporation	Japan	Electronics	...	52.5	40.7	56.6	102 468	173 000	59.3
21	34	33	68	Renault SA	France	Motor vehicles	23.6	43.2	25.4	39.8	92 854	138 321	61.8
22	12	28	21	News Corporation ^e	Australia	Media/publishing	22.9	33.6	10.5	11.7	...	50 000	76.7
23	40	25	38	BMW AG	Germany	Motor vehicles	22.9	35.7	26.8	37.7	53 107	119 913	59.9
24	81	22	78	Mitsubishi Corporation	Japan	Diversified	21.7	74.9	43.5	116.1	3 668	11 650	32.7
25	67	17	60	Nissan Motor Co Ltd	Japan	Motor vehicles	21.6	57.2	25.8	54.4	...	131 260	42.6

Source: UNCTAD/Erasmus University database.

- a. TNi is the abbreviation for "transnationally index", which is calculated as the average of three ratios: foreign assets to total assets, foreign sales to total sales and foreign employment to total employment.
- b. Industry classification for companies follows the United States Standard Industrial Classification as used by the United States Securities and Exchange Commission (SEC).
- c. Foreign assets, sales and employment are outside Europe.
- d. Mergers between Exxon and Mobil into ExxonMobil, and Hoechst AG and Rhone-Poulenc SA into Aventis are not documented yet as they took place in 1999.
- e. Data on foreign assets, foreign sales and foreign employment were not made available for the purpose of this study. In case of non-availability, they are estimated using secondary sources of information or on the basis of the ratios of foreign to total assets, foreign to total sales and foreign to total employment.
- Note: The list includes non-financial TNCs only. In some companies, foreign investors may hold a minority share of more than 10 per cent.

ملحق إحصائي (٣-٢)

الموارد الخارجية الصافية للمنطقة اللارالات المتحدة الأمريكية خلال الفترة ١٩٨٠ - ١٩٩٠ موزعة حسب الدول المصدرة لهذه الموارد

بلاطين الدولارات

	١٩٨٠	١٩٨١	١٩٨٢	١٩٨٣	١٩٨٤	١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٨٧	١٩٨٨	١٩٨٩	١٩٩٠
كندا	٥٠	٣٠	٧٠	٩٠	١٢٣	١٢٣	١٣١	١٠٢	٨٠	٧٠	١٠٢
اليابان	٥٩	٩٠	١٤٠	١٥٥	٢٤٣	٤٢٣	٥٣٣	٥٣٣	٤٧٣	٤١٥	٣٢٦
أوروبا الغربية	١٦٧	٩٠	٢٧	٢٧	٢٤٣	٢١٣	٣١٣	٣٢٢	١٨٧	١٧	١٨٨
منها ألمانيا	٢٤	٢٩	٢٥	٢٥	٨٣	١٢٣	١٥٩	٢١٤	١٨١	١٣٨	...
بريطانيا	٢٢	١١	٢٩	٢٩	٢٠	٢٣	٢٥	٤٧	...	١٣	٣٩
أمريكا اللاتينية والكاريبي	٢٢	٢٣	٤٧	٤٧	١٨٠	٢٠٦	١٦٦	١٥٣	١٠٢	١٠٧	١٠٧
منها : المكسيك	٢٧	٥٥	٢٤	٢٤	١٠	٧٩	٧٣	٨٣	٥٢	٥٢	...
الدول المصدرة للنهط في	٣٦٧	٢٤٩	٥٨	٥٨	٠	٢٥	٢٣	٧٢	٥٧	١١٢	١٤٨
آسيا وأفريقيا	٧٧	٦٠	١٠	١٠	٩٤	٢١٣	٢٢١	٤٢١	٣٤٧	٣٥٦	٣٥٦
دول نامية أخرى	٢٧	٩٠	٢٨	٢٨	٢١	٢١	...	٠٢	١٦	٣٥	٣٢
دول شرق أوروبا	٢٧	٩٠	٢٨	٢٨	٢١	٢١	...	٠٢	١٦	٣٥	٣٢
والاتحاد السوفيتي	٢٧	٩٠	٢٨	٢٨	٢١	٢١	...	٠٢	١٦	٣٥	٣٢
دول أخرى	٢٧	٩٠	٢٨	٢٨	٢١	٢١	...	٠٢	١٦	٣٥	٣٢
الإجمالي	١٩٤	١٦١	٢٤٣	٢٤٣	٥٧٦	١٠٩٨	١٢٣٠	١٥٣١	١١٥٥	٧٨	٩٤٨

(*) بتقدير مبدئي، Current Trends and Policies in The World Economy, 1991, World Economic Survey 1991, P. 71. New York, 1991.

الفصل الرابع

مفاهيم القدرة التنافسية وتقييم مؤشراتها

لقد اكتسب مفهوم التنافسية أهمية متزايدة فى عالم اليوم. وأصبح للتنافسية مجالس أو هيئات أو استراتيجيات ومؤشرات، ونذكر على سبيل المثال مجلس سياسة التنافسية فى الولايات المتحدة الأمريكية التى تعتبر أن هبوط التنافسية الاقتصادية أحد العناصر التى تهدد الأمن القومى الأمريكى¹.

وفى الاقتصاديات المعاصرة أصبحت التنافسية أمراً لا محيص عنه، حيث تؤثر على الشركات والأفراد وعلى الأمم الراغبة فى استدامة النمو وزيادة مستويات معيشة أفرادها. ومما عزز من مناخ التنافس (وبالتالى السعى إلى تحديد وقياس محددات التنافسية) التغيرات الحادثة فى النشاط البشرى من مختلف جوانبه فى التنظير الاقتصادى وفى التنظيم الاجتماعى والسياسى. فهناك العديد من التطورات فى نظرية النمو وفى نظرية إدارة الإنتاج والتوزيع والتخزين ثم ظهور "نظرية إدارة الجودة الكاملة الشاملة". كذلك برزت أفكار الإدارة الاستراتيجية والتخطيط الاستراتيجى على المستويات المتنوعة، المؤسسة والقطاع وحتى الاقتصاد الوطنى، كما أضيفت أفكار خاصة بكيفية الحكم والمشاركة.

كذلك فإنه مع حدوث تحولات هيكلية فى الإنتاج – بفضل الثورة العلمية والتكنولوجية مما مهد لظهور معايير جديدة للكفاءة الاقتصادية – لم تعد الصناعة مرتبطة بالضرورة بكثافة رأس المال بقدر ارتباطها بالمحتوى المعرفى ومهارات العاملين والإدارة، والبدايل التكنولوجية المتاحة لعمليات الإنتاج، فضلاً عن الاستفادة من قواعد المعلومات وشبكات الاتصالات الحديثة، ونظم التحكم والذكاء الاصطناعى.

وفى ظل هذه المعطيات الجديدة فى النظام الاقتصادى العالمى حدد الاقتصادى "جيفرى ساخس"² عشرة اتجاهات رئيسية ستصوغ شكل التنافسية الدولية خلال العقود القادمة من أهمها التكامل العالمى، والأزمة المالية لدول شرق آسيا، وتداعيات أزمة اليابان والصين،

وظهور اليورو وتوسيع الاتحاد الأوربي، ووضع الاقتصاد الأمريكي، والانتعاش السريع في تكنولوجيا المعلومات.

في ضوء ما تقدم يهتم الفصل الحالي بمناقشة مفاهيم القدرة التنافسية وتقييم مؤشراتها ودرجة مصداقيتها في التعبير عن الواقع الاقتصادي، ثم سياسات التنافسية في العالم والواقع المصري.

أولاً: مفهوم التنافسية وأسسها النظرية

على الرغم من أن مفهوم التنافسية ليس محددًا بطريقة تتم عن استقراره في أدبيات الاقتصاد والأعمال إلا أنه نظراً لأن المنافسة تحدث بين المؤسسات في الأسواق، محلية كانت أم دولية، يمكن وضع تعريف عام للقدرة التنافسية بأنها القدرة المستمرة للمؤسسات على بيع السلع والخدمات بربحية في الأسواق المفتوحة.

ووفقاً لتعريف آخر هي التي تنطوي على تحسن في مستوى معيشة المواطنين من خلال تحقيق معدلات نمو عالية ومستدامة ووضع قابل للاستمرار لميزان المدفوعات. أما التعريف الذي يقدمه مجلس السياسة التنافسية للولايات المتحدة فهو القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تجابه اختبارات الأسواق الدولية وتضمن نمو متواصل ومتصاعد في مستوى معيشة المواطنين على المدى الطويل. وتعرفها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية² بقدرة الشركات والصناعات والدول والأقاليم على خلق مستويات توظيف لعوامل الإنتاج بشكل دائم في الأجل الطويل. ومن الواضح حتى الآن أن هذه المفاهيم للمنافسة الدولية ترتبط بالسياسة الاقتصادية للدولة من جهة وترتبط بالاقتصاد المحلي بالاقتصاد العالمي .

وترتكز نظرية النمو الجديدة على المعرفة. حيث يستند نمو الإنتاجية على المعرفة التي تتوافر من خلال استثمارات في أشكال متعددة مثل الاستثمار في البشر وفي الآلات والتجهيزات وفي البحث والتطوير، ومع اهتمام منظرو التجارة الدولية بالصلات القائمة بين التجارة والتكنولوجيا والنمو، ومع التخلي عن بعض الفرضيات المتعارف عليها، مثل العوائد الثابتة والمنافسة الكاملة، فإن أدبيات نظرية التجارة الجديدة تفسر كيف تؤثر التكنولوجيا على تدفقات التجارة حيث تقدم إسهامات "كروجمان"³ في النظرية الجديدة للتجارة الدولية وضعاً لهذه التجارة يركز على العوائد المتزايدة والمزاومة غير الكاملة.

وبملاحظة أن العلاقة بين الطلب والتجارة تشكل جزءا متكاملًا في نظرية التجارة الدولية، فإن النظرية الجديدة للتجارة تتماشى مع المبادئ الريكاردية حول المزايا النسبية حيث ثبت أن الفروق النسبية في الطلب تحدد نمط التجارة. فكل بلد هو مصدر صاف للسلع التي يكون الطلب المحلي عليها أعلى نسبيًا وحيث تتمتع البلد بميزة نسبية في السوق المحلية، وباعتبار أن الفوارق النسبية في الطلب تحدد الأجر النسبية فإن ما أوجدته النظرية التقليدية للتجارة يبقى صالحًا في النظرية الجديدة للتجارة^٥.

ولقد تطورت النظرية الجديدة للتجارة في ظل خلفية الصراعات التجارية بين الدول المتقدمة، وعلى ضوء دور الشركات متعددة الجنسيات في التجارة والتنافسية. ومن هنا تبرز أهمية وضع مؤشرات وتقييم محددات القدرة التنافسية على مستويات متعددة. حيث يمكن دراسة مؤشرات الاقتصاد العام للبيئة الصناعية، وتركيز الاهتمام بالتغيرات السياسية والمجتمعية والمؤسسية اللازمة حتى تتمكن المؤسسات من تحقيق كامل إنتاجيتها وزيادتها. وكذلك مناقشة مجموعة أخرى من المؤشرات تتعلق بتحليل العوامل المرتبطة بصناعات معينة لتوضيح هيكل الإنتاجية والتكاليف للمؤسسات وشبكات الإنتاج والأنشطة والقطاعات.

ثانياً: مؤشرات المنافسة الدولية وأساليب قياسها

تشير التطورات في الأدبيات الاقتصادية المختلفة إلى أن التنافسية العالمية، كما هو حال التجارة، تزيد الرفاهية الاقتصادية للشعوب، ومن ثم فإن مؤشر الناتج المحلي الإجمالي للفرد يمكن استخدامه للتعبير عن هذه التنافسية. ولكن من المآخذ المعروفة على هذا المؤشر^٦ أن متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي معدلاً بمكافئ القوة الشرائية للدولار قد يكون أفضل مؤشر (وإن كان غير كامل) عن توليد الثروة، ولكنه فيما يتعلق بالتنافسية لا يميز بين الدخل المترتبة على استنزاف الموارد غير المتجددة ولا الدخل المترتبة على استغلال الأصول المتراكمة عبر الزمن، ولا الدخل من القيمة المضافة الاقتصادية الحقيقية مثل الاختراعات وحماية البيئة وبنود خاصة بالأمن الشخصي والتعليم والتي تعبر عن مستوى معيشة الأفراد. والمفهوم الأكثر حداثة للنمو المتواصل هو الذي يشتمل على بعض من هذه الاهتمامات (وهو الذي سيرد الحديث عنه تفصيلاً فيما بعد).

ومن المنطق عليه على نطاق واسع في الأدبيات الاقتصادية أن تنافسية الدول لا يمكن أن تختصر إلى مجرد عوامل تتعلق بالناتج المحلي الإجمالي أو الإنتاجية، لأن المؤسسات

عليها أن تواجه أبعادا سياسية وتكنولوجية وتعليمية ومجتمعية تشكل المناخ والهيكل الأكثر فعالية، فضلا عن المؤسسات والسياسات الفاعلة التي تمكن الدول من التنافسية. وعليه فإنه يلاحظ أن مفاهيم تنافسية الأمم وتنافسية المؤسسات متداخلة ومستقلة في آن واحد. ومع ذلك فإن تقارير المنظمات والمعاهد الدولية تركز على الدول وتهتم بقياس كيف تدعم التنافسية المحلية والكونية للمشروعات، وبالرغم من ذلك فإن مفهوم التنافسية قد لا يتطابق على مستوى الاقتصاد الوطنى مع تحقق تنافسية المنشأة فقد تتحقق تنافسية المنشأة عبر تقليص حجم المدخلات (كالتخلص من العمالة الزائدة) وقد يصاحبه على مستوى الاقتصاد الوطنى نقصا فى الدخول ناجم عن تلك الظاهرة.

وعليه يجرى التمييز عادة بين أنواع عديدة من مؤشرات التنافسية:

- (١) مؤشرات الاقتصاد ككل.
- (٢) المؤشرات القطاعية.
- (٣) مؤشرات للأنشطة الاقتصادية.

١. مؤشرات الاقتصاد الكلى

وهنا تجدر الإشارة إلى ما حدده الاقتصادى "بورتر" كأربع ركائز للنظام التنافسى القومى تساهم فى صياغة المناخ الصناعى وهى :-

- (أ) أوضاع عوامل الإنتاج.
- (ب) أوضاع الطلب المحلى لمنتجات الصناعة أو للخدمات.
- (ج) صناعات داعمة وذات علاقة: وجود أو غياب صناعات الموردين.
- (د) استراتيجية الشركة، الهيكل والتنافس: الأوضاع فى البلد التى تبين كيفية إنشاء تنظيم وإدارة الشركات وطبيعة التنافس المحلى. أما دور الحكومة فينحصر فى تشجيع ودفع الأربيع ركائز على الإنتاجية والإبداع من خلال المناخ التنافسى الملائم.

شكل (١)

ميزة التنافسية النسبية للأمم

استراتيجية الشركة
الهيكل التنافسي

وضع عوامل الانتاج
(مهارات العمال - البنية التحتية)

وضع الطلب، طبيعة الطلب المحلي
لمنتجات الصناعة أو للخدمات

صناعة داعمة ذات علاقة
وجود أو غياب صناعات الموردين في الدولة

Micheal E. Porter, On Competition . Harvard Business School Publishing, Boston, MA, P. 167 .

١٠١ مؤشرات دائرة تنمية القطاع الخاص بالبنك الدولي

أعدت دائرة تنمية القطاع الخاص في البنك الدولي سلسلة من مؤشرات التنافسية توضح بيئة الأعمال في الدول المختلفة كالآتي^٧ :
النشاط وخفة الحركة :

وتعكس قدرة المؤسسات على الاستجابة لمؤشرات السوق، كما يوضحها الأداء الاقتصادي والتصديرى.
الاعتمادية :

قدرة المؤسسات على تقديم تعهدات على فترات زمنية محددة والوفاء بها ، كما تنعكس في عوامل عدم اليقين والمخاطرة .
القدرة على التعلم :

قدرة المؤسسات والعاملين بها على استيعاب المعلومات والتكنولوجيات الجديدة ، كما تنعكس في التعليم والقدرة التقنية .

العمل عن طريق الشبكات :

مدى ارتباط المؤسسات بالأسواق ومصادر المعلومات والتكنولوجيات ، كما تنعكس في مؤشرات النقل والاتصال وروابط الاستثمار .

ويعبر أداء التقدم في الإنتاجية ونمو الدخل والصادرات والاستثمار عن مؤشرات النشاط، أما مؤشرات الاعتمادية فتبين أن ثقة المستثمرين يمكن أن تتأثر بما في المنطقة من استقرار اقتصادي ينعكس في مستويات التضخم، المديونية، عجز الميزانية، طلبات الحصول على براءات الاختراع. أما ما يخص مؤشرات التعليم فهناك أولوية لتحسين التعليم بارتفاع معدلات القراءة والكتابة، نسب الالتحاق بالتعليم الثانوي والعالى. أما مؤشرات العمل عن طريق الشبكات فتعبر عن ارتباطات سواء في الداخل وفي الأسواق الدولية ومع الموردين الدوليين، وكثافة وأداء شبكات التليفونات والطرق والكهرباء. وبوجه عام فإن استقرار الاقتصاد الكلي والاستثمار السليم في رأس المال البشري والبنية الأساسية ووجود إطار قانوني يحمي حقوق الملكية ويسر تبادلها من الشروط الأساسية لوجود بيئة أعمال تنافسية وتحقيق نمو سريع للقطاع الخاص.

وتعليقا على منهج البنك الدولي في تناول مؤشرات القدرة التنافسية، تعن لنا الملاحظات التالية:

- إن منهج البنك الدولي لم يتعرض إلى الإنتاجية، والبنية التحتية، والتسويق، والبنية المؤسسية، والاسم التجاري، وغيرها من العوامل، على الرغم من أهميتها في قياس القدرة التنافسية، وكلها عوامل تعنى، وفقا لتقرير التنافسية العالمي، تحقيق معدل مرتفع ومستمر لنمو دخل الفرد من خلال رفع إنتاجية الموارد المتاحة.

- إن أحد المؤشرات التي اعتمدها منهج البنك الدولي، وهو الانفتاح على العالم الخارجى على أساس نسبة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلى الإجمالى، يعتبر مؤشرا غير كاف لأنه يتجاهل عوامل أخرى ذات أهمية بالغة في مجال التعامل مع العالم الخارجى، مثل هيكل التجارة الخارجية وما له من آثار على نمو الاقتصاد القومى وعلاقات التشابك داخله، ومفهوم الانفتاح مقابل التكامل. كذلك فإن تعاضم قيمة وأهمية تجارة الخدمات، كما تعكسها الإحصاءات في ظل العولمة، تخلق المزيد من السلع التي يمكن الاتجار فيها. ومن ثم فإن نسبة التجارة إلى الناتج المحلى الإجمالى كما يقيسها مؤشر البنك الدولي تعكس النمو النسبى في تجارة السلع والخدمات معا، دون أن يعكس التغير في الأهمية النسبية لهذين المكونين للتجارة. أيضا فإن المؤشر يعكس تكامل الأسواق أكثر من تكامل الإنتاج

والذى يشكل أهم ملامح عولمة النظام الاقتصادى الدولى. وأخيرا فإن مفاهيم دولة المنشأ تعتبر دائما خاضعة للتطوير نظرا لتكامل عمليات الإنتاج عبر دول العالم. حيث إن محتوى التجارة يعكس حصة متزايدة من التجارة البينية داخل الصناعة الواحدة. ومن ثم فإنه لخلق وتطوير العديد من الصناعات المتقدمة فى الدول النامية، خاصة المعلوماتية، يتعين أن تتكامل العمليات الصناعية فيما بين هذه الدول ومع دول أخرى. وعلى نفس النسق فإن التجارة فى السلع الوسيطة يمكن أن تعبر عن قدرة الدولة على استيعاب التكنولوجيا بجانب فائدة هذا المتغير فى التعبير عن تكامل الإنتاج^٨.

- وبالنسبة لمؤشر القدرة على التمويل على الاقتصاد القومى، يعاب عليه استخدام مؤشر الدين الخارجى كرقم مطلق، بينما الأفضل استخدام نسبة الدين الخارجى إلى الناتج المحلى الإجمالى للوقوف على الحجم الحقيقى لهذه المشكلة فى كل دولة على حده. وقد يكون ضروريا الاستناد إلى مؤشرات غير مباشرة أخرى مثل نسب القروض الممنوحة للقطاع الخاص/إجمالى الديون القائمة، وتدفقات المساعدات الدولية بدلا من متغير الجدارة الائتمانية للدولة^٩.

- وبالنظر لمؤشر عمق الجهاز المصرفى فإنه يعاب عليه استخدام مكونات السيولة المحلية من نقود وأشباه نقود، وقد كان من الأجدى قياسه بالاستناد إلى عدة عوامل مثل كفاءة السوق المالى وسهولة الاستثمار فى القطاع المصرفى والرقابة على أسعار الفائدة وحجم الادخار المحلى وغيرها من العوامل.

- نظرا للطبيعة التناسبية لكل من نسب حصة التجارة والاستثمار الأجنبى المباشر إلى الناتج المحلى الإجمالى، فإن هذه المؤشرات قد تعاني من غياب القدرة على قياس التغيرات الحقيقية فى هذه المكونات. فعلى سبيل المثال فإن الزيادة فى نسبة التجارة يمكن أن تعزى لعوامل أخرى مرتبطة بالتدهور فى مستوى الناتج المحلى الإجمالى أكثر من كونها تعبر عن مزيد من الاتجاه نحو الانفتاح، الأمر الذى يتعين معه ضرورة تعديل قيم هذه المؤشرات لى تعكس اتجاهات وأحجام هذه التغيرات بدلا من مجرد الاستناد إلى القيم النسبية. وربما يستحسن ترجيح نسبة التجارة للناتج المحلى الإجمالى بمعدل نمو الصادرات ليعكس المؤشر أوضاع اتساع الأسواق أو فقدانها والنمو المرتفع أو المحدود فى الصادرات.

٢٠١ المؤشرات الخاصة بتقرير التنافسية السنوى لمعهد إدارة التنمية الدولى:

يحدد تقرير التنافسية السنوى الصادر عن هذا المعهد عوامل القدرة التنافسية بثمانية،

هى^{١٠}:

- ١- هياكل وأداء الاقتصاد الوطنى، ويعبر عنها بدلالة متغيرات القيمة المضافة، والاستثمارات، والادخار، والاستهلاك النهائى، وأداء القطاعات الاقتصادية، وتكلفة المعيشة، والتكيف مع المتغيرات الجارية، وما إلى ذلك من المؤشرات.
- ٢- الصلات مع الخارج (التدويل/العولمة)، وتعكسها عوامل ميزان الحساب الجارى، ومرونة سعر الصرف، واستثمارات المحفظة، والاستثمار الأجنبى المباشر، والحماية الوطنية، والانفتاح، وما إلى ذلك من المؤشرات.
- ٣- الحكومة، ويعبر عنها بمؤشرات الدين الوطنى، والإنفاق الحكومى، والسياسات الضريبية، وفاعلية الدولة، ومستوى انغماسها فى الأنشطة الاقتصادية، ووظائفها فى العدالة والأمن، وما إلى ذلك من المؤشرات.
- ٤- التمويل، ويعبر عنه بمؤشرات تكلفة رأس المال، والمعرض من رأس المال، ودرجة تكيف الأسواق المالية، وفاعلية القطاع المصرفى، وما إلى ذلك من مؤشرات.
- ٥- البنى التحتية، وتمثلها مؤشرات من قبيل البيئة الأساسية، والتكنولوجيا، والصحة، والاكتفاء الذاتى من الطاقة، والبيئة.
- ٦- الإدارة، وتتعرض فى مؤشرات مثل قدرة الإدارة فى مجال زيادة الإنتاجية، وتكلفة العمل، وأداء الشركات، وفاعلية الإدارة اليومية فى تحقيق انتظام العمل والتغلب على المشكلات، وثقافة الشركات.
- ٧- العلم والتكنولوجيا، وتعكسها مؤشرات مثل مستوى الإنفاق على البحوث والتطوير، وأعداد العاملين فى البحث والتطوير، وإدارة الثقافة، والبيئة العلمية، وحقوق الملكية الفكرية.
- ٨- البشر، وتعبر عن أحوالهم مؤشرات مثل خصائص السكان والقوة العاملة، والتوظيف، والبطالة، والهيكل التعليمى، ونوعية الحياة، والقيم الثقافية والاجتماعية.

ولكل من هذه العناصر مؤشرات أو متغيرات قد تحتوى على ما يقرب من خمسين عنصرا، بعضها قد يتوفر عنه قياسات كمية مباشرة، والبعض الآخر يتعين لتقديره إجراء مسح ميدانية لاستطلاع آراء الفئات ذات الصلة.

وتتسحب نفس الملاحظات التى وردت سابقا حول مؤشرات البنك الدولى على مؤشرات معهد التنمية الدولى، فضلا عن تعقد بياناتها وعدم وضوح كيفية التعبير عن بعض متغيراتها النوعية مثل إدارة الثقافة، وحقوق الملكية الفكرية، وثقافة الشركات، والمواقف والقيم. ناهيك عن الأوزان الترتيبية (الداخلية) المستخدمة لكل دولة، وهل سيتم التعامل

بشكل متكافئ دون تمييز بين دولة نامية وأخرى متقدمة؟ وهل يتم القياس بالاعتماد على بيانات سنة واحدة أو متوسط عدة سنوات كما هو متبع في حساب مؤشرات البنك الدولي؟ أيضا يلاحظ أن تغطية هذا التقرير للدول النامية محدودة مما يجعل فائدته متواضعة بالنسبة لمصر وغيرها من هذه الدول.

٣٠١ مؤشرات تنافسية الأمم كما ينشرها كتاب التنافسية الدولية:

إن مفاهيم تنافسية الدول وتنافسية المؤسسات متداخلة، بيد أن هذا الكتاب على تنافسية الأمم. ولذلك فهو يقيس كيف توفر الدول للمؤسسات بيئة تضمن تنافسياتها المحلية والعالمية، وبناء عليه يرتب الكتاب مجموعة الدول التي تعتبر اللاعبين الرئيسية في الاقتصاد العالمي باستخدام ٢٩٠ معيارا كما هو موضح في الجدول (١).

جدول رقم (١)

عوامل (مدخلات) التنافسية

الاقتصاد المحلي	٣٠ معيارا	تقييم الاقتصاد المحلي
العولمة	٤٥ معيارا	درجة مساهمة الدولة في التجارة العالمية والاستثمار
الحكومة	٤٦ معيارا	إلى أى مدى تقود سياسات الحكومة وإجراءاتها إلى دعم التنافسية
التمويل	٢٧ معيارا	أداء أسواق رأس المال وجودة خدمات المال
البنية الأساسية	٣٧ معيارا	مدى ملائمة الموارد الطبيعية والفنية والاتصالات لخدمة قطاع الأعمال
الإدارة	٣٧ معيارا	لأى مدى تدار الشركات بقدرات ابتكارية وبربحية وبالتزام
العلم والتكنولوجيا	٢٥ معيارا	الطاقة العلمية والتكنولوجية
البشر	٤٣ معيارا	المتاح والمؤهلات من الموارد البشرية (إعداد وكفاءات)

المصدر : محمد عدنان وديع ، المرجع السابق مباشرة

وتجدر الإشارة إلى أنه عند حساب الترتيب وإجراء المحاكاة يستند هذا الكتاب على بيانات من مصادر دولية وإقليمية ووطنية (تغطي ١٣٩ معيارا) وأيضا على بيانات المسوح (وتغطي ١١٠ معيارا)، مع ترجيح بيانات المسوح بوزن ٠,٦٤ مقابل ترجيح البيانات الإحصائية بوزن واحد صحيح. وهذه الأوزان الترجيحية تحكيمية بهدف ضمان الاتساق والمقارنة وهي مطبقة منذ عام ١٩٩٤، وغير معروف أسباب اختيار هذه الأوزان حتى الآن. ومن ناحية أخرى تستند بيانات العوامل التنافسية على اختيار الفترة الزمنية ٩٦-٢٠٠٠. أما

العوامل الفرعية المتعلقة بالسياسات المالية (شكل ٢) فتستند على بيانات سنة واحدة (عام ٢٠٠٠).

شكل رقم (٢)

السياسات المالية

الإيرادات الضريبية الإجمالية المجمعة
كنسبة % من الناتج المحلي الإجمالي

ضرائب الأشخاص

- متوسط الضريبة على دخول الأفراد % من متوسط دخل الفرد.
- إجمالي ضريبة الدخل % من الناتج المحلي الإجمالي.
- متوسط حصة الفرد في اشتراكات التأمينات الاجتماعية % من متوسط دخل الفرد.
- إجمالي مدفوعات العمال للتأمينات % من الناتج المحلي الإجمالي.
- هل تشجع ضريبة الدخل المبادرات الفردية في العمل أم لا؟

ضرائب الشركات

- متوسط الضريبة على أرباح الشركات % من الناتج المحلي الإجمالي.
- مساهمة صاحب العمل في التأمينات الاجتماعية % من متوسط دخل الفرد.
- التأمينات الاجتماعية لأصحاب الأعمال % من الناتج المحلي الإجمالي.
- هل تشجع ضريبة الشركات نشاط المنظم أم لا؟
- ضرائب رأس المال وحقوق التملك.

الضرائب غير المباشرة
% من الناتج المحلي الإجمالي

استقصاء

هل النهب الضريبي ممارسة مألوفة أم غير مألوفة في بلدك؟

٤٠١ تصنيف المنتدى الاقتصادي العالمي

يصدر هذا المنتدى أيضا تقارير عن التنافسية. وتتمثل المعايير التي اعتمدها في ثمانية هي^{١١}: الانفتاح، والحكومة، والتمويل، وأسواق العمل، والإدارة، والبنية الأساسية، والتكنولوجيا، والمؤسسات.

ويعتمد حساب مؤشر التنافسية وفقا لتقرير عام ١٩٩٩ - والذي يغطي ٥٩ بلداً تمثل أهم أقطار العالم من حيث إجمالي الإنتاج العالمي والصادرات العالمية من السلع والخدمات وإجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم - على ١٨٤ متغيراً بعضها كمي والآخر يستند على آراء مديري الأعمال بالعالم وتتوزع المتغيرات على نفس مجموعات المعايير المذكورة آنفاً ويضاف إليها عدداً من المؤشرات حول الاقتصاد (١٠ مكونات) ومؤشرات إضافية حول المعلومات والمزاحمة والظروف التي تواجهها الأعمال الجديدة (١٣ مكوناً)^{١٢}.

وتتأثر مؤشرات التنافسية المحسوبة العديد من التحفظات :-

أولاً : يشير بعض الاقتصاديين^{١٣} الذين شاركوا في إعداد تقرير التنافسية لعام ١٩٩٦ إلى أنه تم الاستناد إلى بيانات كمية لمتغيرات مثل الانفتاح، والحكومة، والتمويل، وأسواق العمل، وإلى بيانات المسوح للمتغيرات الأربعة الأخرى مثل البنية الأساسية، والإدارة، والتكنولوجيا، والمؤسسات المدنية. ويعتقد أن عناصر مثل البنية الأساسية والإدارة والتكنولوجيا تعتبر في غاية الأهمية في النمو ولكن الدراسات المتوفرة حولها قليلة وهذه العوامل تثير مشاكل في القياس. وهذا يفسر في ضوء حقيقة أن هناك فترات إبطاء طويلة بين أثر التكنولوجيا والنمو (والمثال هو ضرورة الانتظار فترة طويلة نسبياً لتحقيق تحسينات في الإنتاجية في قطاع الأعمال وذلك نتيجة استخدام ميكنة للمعلومات). وعند حساب مؤشرات التنافسية تم افتراض أوزان ترجيحية ٧٥% لمتغيرات مثل الانفتاح والحكومة والتمويل والعمل مقابل ٢٥% لبيانات المسوح.

ويلاحظ أنه عند مراعاة الفروق بين متوسطات دخل الفرد في الدول عند تفسير نتائج العلاقة بين مؤشر التنافسية والنمو وجدت بعض الاختلافات والتي بررت في ضوء أن مؤشر التنافسية لا يمكن أن يعبر عن كل المتغيرات المعقدة المسؤولة عن النمو ، كذلك فإن الأوزان الترجيحية ربما كانت غير صحيحة بل وأكثر من ذلك ربما حوت المتغيرات المستخدمة في

حساب مؤشر التنافسية أخطاءً فى القياس. وفوق ذلك لا تعكس هذه المؤشرات تأثير التقلبات قصيرة الأجل فى المتغيرات المالية والنقدية.

ثانياً : إن متغيرات مثل معدلات الضرائب ، المدخرات الحكومية ، تكاليف العمل النسبية ، الانفتاح التجارى تعتبر هامة فى تفسير النمو فى الأجل الطويل ولكن المؤشرات الحالية قد أخفقت فى إعطائها أوزان ترجيحية مناسبة مقارنة بمتغيرات أخرى أقل أهمية.

ثالثاً : إن هناك بعض الخصائص الهيكلية أمكن قياسها من واقع البيانات المنشورة ولكن هناك بعض المتغيرات مثل درجة جودة النظام القضائى فى حماية حقوق الملكية الفكرية وتسوية المنازعات التجارية تعتبر هيكلية ومؤثرة على النمو الاقتصادى ولكن لا نتوافر عنها بيانات فى الحسابات القومية للدولة. كذلك فإنه عند قياس القاعدة التكنولوجية ربما يستخدم عدد الاختراعات السنوية كمؤشر، ولكن بالنظر للفروق بين قوانين حماية براءات الاختراع الوطنية وأهمية هذه الاختراعات فى حد ذاتها ما يجعل مجرد القياس البسيط لطاقة الاختراع بدلالة عدد الاختراعات بالنسبة لكل فرد من السكان مؤشراً قاصراً وغير معبر عن الأداء التكنولوجى. وعلى الرغم من أن إضافة متغيرات أخرى مثل استخدام الحاسب يمثل إضافة للمعلومات إلا أنه يخفى فى طياته مصدراً آخر للأخطاء.

٥٠١ مؤشر التنافسية للاقتصاد الجزئى

حيث يجرى المنتدى حساباً لتنافسية الاقتصاد الجزئى ويضع لذلك ٥٦ مؤشراً ، ويستند فى ذلك على فكر الاقتصادى بورتر^{١٤} الذى قسم متغيرات الاقتصاد الجزئى إلى مؤشرات مرتبطة بعمليات الشركة واستراتيجيتها، ومؤشرات مرتبطة ببيئة الأعمال القومية. وتنقسم المتغيرات المرتبطة بعمليات الشركة واستراتيجيتها إلى عدة عناصر مثل طبيعة الميزة التنافسية، ووجود تسلسل فى تحديد القيمة، ودرجة الاهتمام بتدريب الكوادر، والقدرة على الابتكار، والتحكم فى التوزيع الدولى، وظروف الطلب، والصناعات الداعمة والمرتبطة، والبنية الأساسية للمعلومات. وقد ناقش بورتر النتائج الإجمالية لتقرير التنافسية العالمية لعام ١٩٩٧ والمستند على عينة من ٥٢ دولة نامية ومتقدمة، وتوصل إلى الآتى:

(١) إن مؤشر التنافسية للاقتصاد الجزئى يختلف عن مؤشر التنافسية الكلى . حيث يركز الأول على متغيرات الاقتصاد الجزئى ويتعامل مع متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلى الإجمالى، وليس مع معدل النمو كالمؤشر الكلى.

- (٢) على الرغم من أهمية العوامل التقليدية مثل الموارد البشرية، ورأس المال، والبنية الأساسية في تفسير النمو الاقتصادي إلا أنها ليست العوامل الحاسمة وذلك بالمقارنة بمتغيرات مثل البنية الأساسية الجديدة في المعلومات والاتصالات.
- (٣) إن ظروف الطلب والصناعات الداعمة والمرتبطة تؤثر بفاعلية هذا فضلا عن أن حجم واتساع التوريد المحلي ونوعيته لها أهمية إضافية، مما يستتج معه دور العناقيد المحلية، وتعزيز الانتماء والولاء للمستهلك والموردين المحليين، في الميزة التنافسية.
- (٤) إن تزايد الاعتماد على التجارة الإقليمية يعزز التنافسية خاصة بالنسبة للدول النامية.
- (٥) عند تقسيم الدول إلى مجموعات وفقا لمستويات دخول الأفراد (منخفضة، متوسطة، عالية) ظهرت متغيرات بمعنوية إحصائية عالية مثل انفتاح الاقتصاد على التجارة خاصة الاستثمار الأجنبي، وتقليص الرشاوى، ورفع كفاءة الإدارة، وتحسين بنية المعلومات والبنية المادية والتجارة مع دول الجوار.
- (٦) إن النتائج تتحدى فكرة أن تطبيق سياسات اقتصادية كلية فاعلة من شأنه أن يحسن تلقائياً الاقتصاد الجزئي، وهي الفكرة التي تروج لها مؤسسات مثل صندوق النقد الدولي. حيث تتساوى أهمية إجراء إصلاحات على المستويين الجزئي والكلّي (إن لم تكن أهمية إصلاحات المستوى الجزئي تفوق مثيلتها على المستوى الكلّي). ومن المتصور أيضاً أن تعجل التحسينات في البنية الأساسية حرية الحركة والتنقلات وتتفادى حدوث ازدحام. كذلك فإن جدية الإصلاحات في مجال التعليم والتدريب ستوفر مستقبلاً أفضل للأجيال القادمة .

جدول رقم (٣)

تطور المركز التنافسي لمصر وبعض دول العالم وفقاً لتقرير التنافسية العالمية

البيان	رتبة دليل التنافسية الإجمالي			رتبة دليل التنافسية الجزئي	
	١٩٩٧	١٩٩٨	١٩٩٩	١٩٩٨	١٩٩٩
الأردن	٤٢	٣٤	٤٠	٣٢	٣٢
مصر	٢٧	٣٨	٤٩	٤٠	٤٣
الولايات المتحدة	٣	٣	٢	١	١
أوكرانيا	٥١	٥٣	٥٨	٥٢	٥٦
روسيا	٥٢	٥٢	٥٩	٤٦	٥٥

المصدر : محمد عدنان وديع ، ... ، مرجع سبق ذكره ، ملحق رقم (٦) ، ص ٤ .

ويوضح جدول رقم (٣) أن الأردن جاءت بمؤشر تنافسية كلى يفضل مصر حيث شهدت تحسنا في وضعها من ترتيب ٤٢ عام ١٩٩٧ الى ترتيب ٤٠ عام ١٩٩٩. وفي المقابل فإن وضع مصر النسبي قد تدهور من رتبة ٢٧ عام ١٩٩٧ إلى رتبة ٤٩ عام ١٩٩٩. ولا يتطابق الوضع النسبي للدولتين فيما يخص مؤشر تنافسية الاقتصاد الجزئي حيث تتدهور رتبة مصر من ٤٠ عام ١٩٩٨ إلى الرتبة ٤٣ عام ١٩٩٩ وذلك مقابل ثبات موقف التنافسية الجزئية للأردن عند الرتبة ٣٢ خلال العامين المذكورين.

وبالنظر في مكونات ترتيب التنافسية كما أوردها تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي لعام ١٩٩٩ (جدول ٤) نلاحظ أن:

١- احتلال مصر لمرتبة متأخرة في ترتيب التنافسية يرجع إلى تخلفها في رتب الانفتاح والعمل والإدارة. إذ أنه بالرغم من انفتاح الاقتصادى المصرى منذ منتصف الثمانينات إلا أن الجهود لازالت قاصرة عن تحسين بيئة الاقتصاد فى مجال التجارة والاستثمار الأجنبى، والتكنولوجيا، وسوق العمل، والتشريعات ذات الصلة بهذه البيئة.

جدول رقم (٤)

ترتيب التنافسية لمصر وبعض الدول الأخرى عام ١٩٩٩

الولايات المتحدة	مصر	الأردن	اليابان
٢	٤٩	٤٠	الرتبة العامة
٩	٥٠	٤٥	رتبة الانفتاح
١٥	٣١	٣٠	رتبة الحكومة
٣	٣٩	٣٧	رتبة المالية
١	٣٨	٣٧	رتبة البنية التحتية
١	٤٧	٤٨	رتبة التقنية
١	٥٢	٤٢	رتبة الإدارة
١٤	٥٧	٤١	رتبة العمل
٨	٢٩	٢٤	رتبة المؤسسات

المصدر : عدنان وديع ، .. ، مرجع سبق ذكره ، .. ملحق رقم (٧) ، ص ١٥ .

٦٠١ مؤشرات تقرير التنافسية العالمي (عام ٢٠٠٠)^{١٥}:

يعرض تقرير التنافسية لعام ٢٠٠٠ ترتيب ٥٩ دولة وفقا لمؤشرين رئيسيين هما:

١- مؤشر التنافسية الجارية.

٢- مؤشر تنافسية النمو.

ويهدف مؤشر التنافسية الجارية إلى قياس الظروف التي تحدد مستوى الإنتاجية المتواصلة للدولة. ويستند في إعداده إلى مؤشر التنافسية للاقتصاد الجزئي حيث تنقسم التأثيرات على التنافسية الجارية إلى مجموعتين رئيسيتين:

المجموعة الأولى: وتمثل درجة تعقد بيئة التنافسية التي تواجهها المؤسسات الوطنية، ويستهدف التعرف على متغيرات المعرفة، والتكنولوجيا، ورأس المال المادى، والمهارة الإدارية التي تنعكس في ممارسات تشغيل المؤسسات واستراتيجياتها.

المجموعة الثانية : وتستعرض نوعية بيئة الأعمال فى الدولة مما ينصرف إلى البنية الأساسية، والمهارات، والرصيد التكنولوجى، والقواعد واللوائح والمؤسسات التى تشكل النطاق الذى تعمل فى محيطه مؤسسات الدولة. وعليه تتحدد إنتاجية المؤسسات جزئيا بمتغيرات خارجية ليست تحت تأثير المؤسسة وكذلك بخيارات ذاتية لها، وهى نفس المتغيرات التى سبقت الإشارة إليها فى التقارير السابقة.

أما مؤشر تنافسية النمو: فيتم تكوينه فى ضوء متغيرات تساهم فى تحديد مستويات الإنتاجية، وهى متغيرات بطبيعتها تساهم فى تحقيق مستويات مرتفعة من التراكم، ومحددات من الابتكار والإبداع، والتحسينات فى الإنتاجية خلال الفترة ٦٠-١٩٩٠. وقد استخدمت الفترة ٩٢-١٩٩٩ للتقدير على أن يكون عام ٩٢ هى السنة الابتدائية وذلك حتى يتم تفضى تأثيرات ركود أوائل التسعينات.

وقد اختيرت متغيرات متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلى الإجمالى (عام ١٩٩٢)، ومؤشر الخلق الاقتصادى، والمؤشر المالى، والمؤشر الدولى، ومؤشر الأزمات الاقتصادية. وافترضت أوزان ترجيحية متساوية (الثلث) لمؤشرات الخلق الاقتصادى، والتمويل، والمؤشر الدولى، لتكوين مؤشر تنافسية النمو.

ويقاس مؤشر الخلق الاقتصادي كفاءة الإبداع والابتكار أو كفاءة نقل التكنولوجيا، أما مؤشر المال فيعبر عن درجة كفاءة النظام المالي في ظل ارتفاع معدلات الادخار والاستثمار، ويقاس المؤشر الدولي فرص تحقيق مزيد من التكامل الاقتصادي مع باقى دول العالم. ويمكن ملاحظة أن مؤشرى المال والدولى ليسا بجديدين على إعداد تقارير التنافسية، أما مؤشر الخلق الاقتصادى فيعد مؤشر جديداً وإضافة إلى تقرير التنافسية لعام (٢٠٠٠)، ويوضح الملحق (١) لهذا الفصل كيفية بناء مؤشر الخلق الاقتصادى. أما الجدول (٥) فيبين تقدير هذا المؤشر، وكذلك مؤشرى التكنولوجيا والبدء فى مشروعات جديدة، لبعض الدول ومنها مصر.

جدول رقم (٥)

مؤشر الخلق الاقتصادى لمصر وبعض دول العالم

السلوة	مؤشر الخلق الاقتصادى	مؤشر التكنولوجيا	مؤشر البدء فى مشروعات جديدة
الولايات المتحدة (الرتبة)	٢,٠٢ (١)	٢,٠٢	٢,٠٢
الأردن (الرتبة)	٠,٥٢- (٤٧)	٠,٨٤- (٥٣)	٠,٢١- (٣٧)
مصر (الرتبة)	٠,٠٤ (٣٤)	٠,٢٤ (٣٩)	٠,١٧- (٣٣)

المصدر : World Competitiveness, ... op. cit, table (6)

ويتضح من هذا الجدول أن مصر تشغل مركزاً متقدماً نسبياً بدلالة المؤشرات الثلاثة مقارنة بالأردن.

وإجمالاً يجدر إبداء بعض ملاحظات فى ضوء استعراض مؤشرات التنافسية التى تصدرها المؤسسات والمنظمات الدولية المختلفة:

- تم إدخال بعض العناصر الثقافية والاجتماعية فى حسابات تنافسية الدول إلا أن ذلك يتم فى ضوء منهجين مختلفين: الأول هو منهج المخاطرة الفردية فى ظل النموذج الأنجلو ساكسونى القائم فى كل من الولايات المتحدة وإنجلترا، والذى يعتمد على التنظيم الفردى

والخصخصة ولا مركزية الإدارة .. وفى المقابل يتبنى النموذج الأوربي القارى منهج الاتفاق الجماعى والمسئولية المجتمعية ومفهوم اقتصاد الجوار والتقارب فى نظم العمل لبعض الوقت .

- إن الأمم لا تتنافس فقط بمنتجاتها وخدماتها ولكن بأنظمة تعليمها وقيمتها. فهناك أمثلة لدول مثل كوريا تؤمن بالعمل الشاق، وسنغافورة حيث ينصب اهتمام أفرادها على زيادة دخولهم. وفى أوروبا يقل اهتمام الأفراد بالعمل الشاق ويزداد الانغماس فى تشكيل صورة المجتمع. ومن ثم فإن بروز قيم العمل الشاق ، الثروة ، المشاركة الاجتماعية والإنجاز الذاتى ، وتفاوت تأثيراتها من اقتصاد إلى آخر يجعل ضروريا تطوير مؤشرات اجتماعية للتنافسية تأخذ فى اعتبارها هذه الفروق فى منظومة القيم الاجتماعية والثقافية.
- لقد توسع تقرير التنافسية العالمية فى تغطيته لأمر الفساد والرشوة وأسلوب الحكم والمشاركة باعتبارها عوامل حاسمة فى التنافسية الدولية ولكن لا تزال هناك أمور ساخنة يتعين اعتبارها مثل القرصنة على حقوق الملكية الفكرية، وجرائم المخدرات، وغسيل الأموال، وفساد الشركات المتعددة الجنسيات، ومصير أموال المساعدات، ونزاهة عطاءات ومناقصات تنفيذ المشروعات العامة الكبرى، وتوازن المصالح فى المفاوضات العالمية بين الدول النامية والمتقدمة، ونوعية علاقات العمل بين الرؤساء والمرؤوسين.

٠٢ مؤشرات التنافسية للأنشطة الاقتصادية

يعتمد أداء الأنشطة الاقتصادية على مستوى قطاع الأنشطة أو العناقد (تجمع أنشطة) على متغيرات معقدة التشابك بعلاقات تبادلية مثل توافر الموارد الاقتصادية ومدى التشغيل والتكنولوجيا المستخدمة والمواقع والتشابكات الأمامية والخلفية والبنى الأساسية ومدى استخدام موارد الطاقة وسياسات التشغيل والتسعير . وإذا كان من الممكن تقييم تنافسية المشروع فى السوق المحلية والإقليمية بالقياس إلى المشروعات المحلية أو الإقليمية المنافسة فإن تقييم التنافسية لفرع النشاط يتم بالمقارنة بفروع نشاط مماثلة فى إقليم آخر أو بلد آخر.

وتنطبق غالبية مقاييس تنافسية المشروع على تنافسية فرع النشاط :

على مستوى المشروع تشكل الربحية وتكلفة الصناعة والإنتاجية والحصة من السوق مؤشرات على التنافسية. حيث يمكن أن تمثل الربحية مؤشرا كافيا على التنافسية الحالية (شريطة أن تقاس على مدى زمنى طويل). ولا يعتبر المشروع تنافسيا عندما تكون القيمة السوقية لديونه ورؤوس أمواله أقل من تكلفة استبدال أصوله بما يمثل هدرا لاستثماراته.

١٠٢ تكلفة الصناعة:

تمثل التكلفة المتوسطة، مقارنة بالمنافسين، مؤشرا كافيا على التنافسية في فرع النشاط ذو الإنتاج المتجانس. ويمكن لتكلفة وحدة العمل أن تكون بديلا جيدا عن التكلفة المتوسطة عندما تكون تكلفة اليد العاملة هي النسبة الأكبر من التكلفة الإجمالية. وإذا كانت العلاقة بين تكاليف العمل الحديدية وتكاليف العمل المتوسطة تختلف مع اختلاف نسبة رأس المال إلى الناتج فإن التغيرات في تكاليف العمل قد تعكس فقط التغيرات في نسبة رأس المال/الناتج التي ليس لها صلة بالقدرة على المنافسة، كما أن التكاليف غير المرتبطة بالعمل تشمل التكاليف الأخرى التي ليس لها صلة بمكافآت رأس المال، مثل إيجار الأراضي، وتكلفة السلع الوسيطة والسلع الأولية. ومن ثم تبرز الحاجة لظهور مقياس أكثر اتساعا للتكلفة الحديدية يدمج تكلفة رأس المال وتكلفة اليد العاملة بما يعطى مؤشرا تقديريا أفضل، حيث تعتمد تكلفة رأس المال على النظام الضريبي للمشروعات. وحيث إنه وفقا للنظرية الكلاسيكية الحديثة، في ظل فرضية ثبات العائد الحدي، يساوى هامش ربح المنشأة الفرق بين السعر والتكاليف المتوسطة في الأجل الطويل مضافا إليها صافي العائد على رأس المال ومخصص ارتفاع تكلفة إحلاله. ويعد ارتفاع هامش السعر/التكلفة دليلا على تحقيق معدل مرتفع من الربح في الصناعة وكذلك على قوة السوق للمنشأة^{١٦}.

٢٠٢ الحصة من السوق:

يعد تصاعد نصيب الصادرات في السوق الدولي من أهم مؤشرات التنافسية والعكس صحيح. وترجم الحصة في السوق المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الإنتاج (في ظل تجانس الإنتاج). وهنا يمكن التمييز بين الأهداف والمؤشرات، فإذا كان حصول المشروع على حصة أكبر من السوق يمكن أن يؤثر عليه سلبيا في تحقيق الربح فإن هذه الحصة غير مرغوب فيها، ومن ثم فإن ارتباط حصة السوق مع الربحية الأكبر هو أكثر صحة على مستوى المشروع منه لفرع النشاط أو الدولة.

وقد قام معهد الاقتصاد الكمي بتونس بتحليل تطور حصص السوق إلى قدرة تنافسية هيكلية وقدرة تنافسية سعرية لعدد من دول العالم يشمل مجموعة دول شرق وجنوب آسيا، وتركيا، واليونان، ومجموعة بلدان شرق ووسط أوروبا، وتونس ومصر، والعالم ككل^{١٧}. وأوضح أن بلدان العينة لم تستغل بشكل متكافئ ديناميكية الطلب العالمي خلال الفترة ٨٧-١٩٩٧ وأن بلدان جنوب شرق آسيا مقارنة بأغلبية البلدان الأخرى ومن ضمنها تونس ومصر تمكنت من تحسين التوزيع الجغرافي لصادراتها. كذلك فإن كل البلدان المصدرة للسوق

الأوروبية المشتركة ومن ضمنها تونس ومصر وبلدان شرق ووسط أوروبا كانت مساهمة التوزيع الجغرافي لصادراتها سالبه. حيث بلغت المساهمة الهيكلية الجغرافية في تطور حصص السوق - ١,٢٥% ، - ١,١٦% لكل من مصر وتونس على الترتيب خلال الفترة ٨٧-١٩٩٧ مقابل مساهمة موجبة ١,٦٢% ، ١,٥٨% لكل من تايوان وتايلاند على الترتيب خلال نفس الفترة . أما مساهمة الهيكلية السلعية في تطور حصص السوق (بالاعتماد على مؤشر درجة التنويع أو التخصص) فتشير إلى وجود آثار إيجابية للإصلاحات الهيكلية التي أدخلتها تونس خلال الفترة ٨٧-١٩٩٧ والتي انعكست في تحسين مساهمة الهيكلية السلعية في تطور حصص السوق من - ٢,٤٤% خلال فترة ٨٢-١٩٨٦ إلى - ٠,٨٧ خلال ٨٧-١٩٩٧ وذلك بالرغم من استقرار درجة التركيز عند ٠,١٣ في الفترتين. ويصدق نفس الأمر على مصر حيث تشير الدراسة المنوه عنها إلى تحسن مساهمة الهيكلية السلعية من - ١٢,٩ خلال ٨٢-١٩٨٦ إلى - ١,٨٩ خلال ٨٧-١٩٩٧ وقد صوب ذلك بتحسين درجة التنويع السلعي من ٠,٤٦ خلال ٨٢-١٩٨٦ إلى ٠,٢٣ خلال ٨٧-١٩٩٧. وهو ما دعى إلى الاستنتاج بأن الدول التي حققت نجاحات في مجال التصدير والاندماج من الاقتصاد العالمي هي التي تمكنت من إنتاج سلع ذات ديناميكية عالية وهو ما يقتضى تنمية قدرة الدولة على استشراف تطورات الطلب العالمي والتأقلم معها وذلك لا سيما من خلال إدخال الإصلاحات اللازمة لتطوير مرونة الاقتصاد وجهاز الإنتاج.

٣٠٢ الميزة النسبية الصريحة:

وتقاس بقسمة الأهمية النسبية لصادرات الدولة من منتج (أو مجموعة منتجات) نشاط معين في مجموع صادرات هذه الدولة على الأهمية النسبية للصادرات العالمية من هذا المنتج في مجموع الصادرات العالمية، طبقاً للصيغة التالية^{١٨}:

$$(\text{صادرات الدولة من المنتج أو مجموعة المنتجات } i) / (\text{الصادرات الكلية لنفس الدولة})$$

$$(\text{الصادرات العالمية من المنتج أو مجموعة المنتجات } i) / (\text{مجموع الصادرات العالمية})$$

ويتكون للدولة ميزة نسبية في النشاط المعنى إذا كان خارج القسمة أكبر من الواحد الصحيح، وبالعكس لا تكون لها ميزة نسبية في هذا النشاط إذا كان خارج القسمة أقل من الواحد الصحيح^{١٩}.

ولكن قدرة الدول على الاستمرار والتواجد في المنافسة العالمية ترتبط بالقدرة على الخروج من الدائرة الاستاتيكية للمزايا النسبية إلى الدائرة الديناميكية الأوسع المعتمدة على مزايا تنافسية جديدة ومتجددة تتعدى مجرد المنافسة السعرية المستمدة من توفر الخامات الأولية واليد العاملة الرخيصة. حيث لم يعد في الإمكان البحث عن المزايا النسبية في الصناعات التي تعتمد على الأيدي العاملة غير الماهرة وحدها بل أساسا في الصناعات التي تحتاج إلى أيدي عاملة ماهرة (بفضل التعليم والتدريب)، بينما تكون الصناعات المعتمدة على كثافة المهارة وكثافة المعرفة هي القطاعات الرائدة^{٢٠}.

٤٠٢ مؤشرات الرفع الاستراتيجي التنافسي^{٢١}:

وتشتمل على ثمان مؤشرات تعكس المشاركة في السوق الكوني، ويتصل بها ثلاث مؤشرات تعكس درجة التبعية/الاعتمادية، وسبعة مؤشرات تعكس إدارة النشاط والجودة، ثم ثلاثة عشر مؤشرا للتعبير عن كثافة استخدام التكنولوجيا. ثم أضيفت مؤشرات خاصة بالقياس النوعي أو الكيفي للجوانب التنظيمية والبشرية.

أولا: مؤشرات المشاركة في السوق الكوني وتشمل درجة تدويل النشاط، وحصة الشركة من السوق الكوني، والحصة الاستراتيجية الكونية، والتواجد السوقي للشركة، ومعدل أو نسبة التغطية الكونية، ودرجة التوازن في الحصة الكونية، ومستوى التتميط، ودرجة التنافس الكوني. وبتدقيق النظر في هذه المؤشرات يلاحظ أن الثلاثة الأولى منها ورد تعريفها وشيوعها في الأدبيات، أما المؤشرات التي ربما تعد جديدة فهي المتعلقة بالتواجد السوقي للشركة، وتعرف كالاتي:

$$\text{معدل أو نسبة التغطية الكونية} = \frac{\text{حصة الشركة من السوق الكوني}}{\text{عدد الدول التي يمارس فيها النشاط}} \times 100$$

أما مؤشر درجة التوازن في الحصة الكونية فتساوى نسب توزيع مبيعات الشركة على الدول المختلفة مقارنة بنسب التوزيع على مستوى السوق العالمي .

أما مؤشر مستوى التتميط فيتم قياسه عن طريق :

- درجة تتميط المزيج السلعي = النسبة المئوية للإيرادات المحققة على مستوى العالم من مزيج سلعي معين.
- درجة تتميط مكونات المزيج التسويقي = حجم المبيعات أو رقم الأعمال المحقق موزعا طبقا للدول التي يتم خدمتها باستخدام استراتيجية موحدة للتسويق بالمقارنة بالدول الأخرى، أو حساب درجة التجانس بين عناصر المزيج التسويقي في الأسواق الأجنبية ونظائرها في الدولة الأم.

أما درجة التنافس الكوني فيتم قياسها عن طريق:

- أ - مستوى التعدد في التنافسية الكونية ويتم حسابه بعدد الدول التي يمارس فيها النشاط بحد أدنى ثلاث دول لكي تتمتع الشركة المعنية بمستوى جيد للتنافس الكوني.
- ب - درجة الاستجابة/مستوى رد الفعل للهجوم التنافسي = عدد حالات الاستجابة لهذا الهجوم في بلد معين بالمقارنة بدولة أخرى مختلفة.

ويكون ارتفاع النسب المحسوبة في صالح الشركة أو المشروع، والعكس صحيح، ويجب مقارنة النسب المحسوبة تاريخيا (أى رأسيا) أو أفقيا على مستوى الصناعة أو المنافسين حتى يمكن الوصول إلى استدلالات بخصوص مواقف الأنشطة والعناقد والصناعات. وتتوه الدراسة الحالية إلى أهمية قياس هذه المؤشرات على مستوى الأنشطة الاقتصادية (ذات التجانس في الإنتاج) حتى يتعين تحديد اتجاهات الحوافز الواجب تقديمها ومستوياتها.

أما مؤشرات درجة التبعية / الاعتمادية والتي يطلق عليها درجة تنويع محفظة التصدير والاستيراد فلا تختلف في جوهرها عن مؤشرات التركيز الجغرافي والسلعي للتجارة الخارجية الشائعة التطبيق في الأدبيات والتي تعدها المنظمات الدولية مثل الأنكتاد.

ثانيا: المؤشرات الخاصة بإدارة النشاط والجودة: وهى تركز على تنافسية المشروع من حيث استعمال أساليب إنتاج مرنة ورقابة مستمرة على النوعية والتكاليف في الأجل الطويل أكثر من الأجل القصير. وتشتمل هذه المؤشرات على ما يلي:

الحد الأقصى للتكاليف

$$\bullet \text{ الكفاءة التكاليفية} = \frac{\text{الحد الأقصى للتكاليف}}{\text{التكاليف الفعلية}} \times 100$$

$$\bullet \text{ الكفاءة الفنية} = \frac{\text{الحد الأقصى للموارد الممكن استخدامها}}{\text{المستوى الفعلي المستخدم}} \times 100$$

ويعكس مؤشر الكفاءة التكاليفية درجة سيطرة المشروع على التكاليف، بينما مؤشر الكفاءة الفنية يهتم بتكنولوجيا العمليات أكثر من الإبداع والابتكارات الجديدة.

$$\bullet \text{ مؤشر الإنتاجية الشاملة للعوامل} = \frac{\text{معدل نمو النواتج}}{\text{معدل النمو في عناصر الإنتاج}} \times \frac{\text{نسبة التغير في النواتج}}{\text{نسبة التغير في المدخلات}}$$

ولا يختلف مؤشر معامل الإنتاجية الشاملة للعوامل عما هو دارج في الأدبيات سواء من حيث المفهوم أو العيوب التي يعاني منها^{١٢}، وتتلخص هذه الأخيرة في الاعتماد على دالة الإنتاج ذات العائد الثابت بالنسبة للحجم، وعدم واقعية افتراض أن عوامل الإنتاج يدفع لها بما يتناسب مع ناتجها الحدى، ثم معالجة نمو مجمل عوامل الإنتاج على أنه عنصر متبقى، فضلا عن أخطاء القياس لهذا المؤشر.

• أما فعالية الرقابة على الجودة فتقاس عن طريق أحد المؤشرين التاليين:

أ - التعويضات المدفوعة للعملاء نتيجة رداءة الجودة لعدم المطابقة للمواصفات في التصدير والاستيراد، ويحسب مؤشرها وفقا للصيغة التالية:

قيمة التعويضات المدفوعة للعملاء

إجمالى قيمة مبيعات الشركة

ويكون ارتفاع هذه النسبة في غير صالح الشركة.

ب- الشهادات التي حصلت عليها الشركة مثل شهادات البنك الدولي .

أما المؤشرات التي تعكس كثافة استخدام التكنولوجيا فهي تناظر المؤشرات الشائعة الاستخدام على مستوى الاقتصاد الكلى أو القطاعى مثل نسبة المشرفين والمديرين إلى إجمالى العاملين، ونصيب العامل من رأس المال أو قيمة التجهيزات، وميزانية البحوث والتطوير

السنوية، وميزانية التدريب، وحداثة السلع والمنتجات، وتاريخ إنتاج الآلات المستخدمة، ودرجة التكامل الرأسى الأمامى والخلفى، وكثافة رأس المال.

ثالثًا: المؤشرات النوعية التي تعكس الجوانب التنظيمية والبشرية: وتتمثل في درجة مرونة الهيكل التنظيمى، واستخدام الهيكل المصفوفى، وتوافر معايير أسواق العمل الدولية فى العاملين (نمط السلوك القيادى، والمرونة الثقافية، والمهارات الشخصية، والمهارات الفنية). وقد استندت تقارير التنافسية الدولية، التي تعدها مؤسسات ومنظمات دولية، على بعض هذه العناصر من خلال استطلاع آراء مديري المشروعات.

كل هذه المؤشرات والمعايير المقترحة على مستوى المشروع قد يكون مفيدا الاستعانة بها على مستوى الأنشطة والفروع والقطاعات الاقتصادية للحكم على مستوى التنافسية عند المستويات المختلفة.

٥٠٢ مؤشرات الأسعار النسبية:

ومن أهم هذه المؤشرات ما يلى:

مؤشر الأسعار المحلية

$$\bullet \text{ سعر الصرف الحقيقى} = \frac{\text{سعر الصرف الاسمى} \times \text{مؤشر الأسعار الأجنبى}}{\text{مؤشر الأسعار المحلية}}$$

وباعتبار سعر الصرف الحقيقى مؤشرا للقدرة التنافسية للاقتصاد فإن ارتفاعه في غياب مكاسب موازية في الإنتاجية يعكس تدهورا في القدرة التنافسية، وتبين إحدى الدراسات^{٢٣} أن تحليل اتجاهات الإنتاجية في بعض البلدان العربية وتطورات سعر الصرف الحقيقى في التسعينات قد أوضح أن ارتفاع قيمة العملات العربية في التسعينات قد فرض ضغوطا على تنافسية وربحية صناعات التصدير في المنطقة مما أسهم في تباطؤ نمو الصادرات.

• سعر الصرف الحقيقى الفعلى، وهو سعر الصرف الاسمى السائد فى السوق معدلا بتحركات الأسعار في البلد المعنى وشركائه التجاريين، ويتم تقديره وفقا للصيغة التالية:

$$REER = \frac{1}{\sum_{i=1} W_i \left(R_{it} \cdot \frac{P_{fi}}{P_d} \right)}$$

P_{fi} : مؤشر أسعار الشريك

P_d : مؤشر أسعار البلد المعنى

R_{it} : مؤشر سعر الصرف إزاء الشريك i

وطبقا لصندوق النقد الدولي (في ظل الافتراض بأن جميع سلع التجارة متجانسة ولكل منها سعر واحد في التجارة الدولية) فإن تطور سعر الصرف الفعلي الحقيقي يعد مقياسا لتطور أسعار السلع غير التجارية في مختلف البلدان من خلال تعبيره عن الاستخدام النسبي لعوامل الإنتاج بين قطاع السلع الداخلة في التجارة الدولية وقطاع السلع غير الداخلة في هذه التجارة.

ويعاب على استخدام هذا المؤشر الصعوبات الخاصة بالمفاهيم فضلا عن أن تعديلات الأوزان والمكمشات المستخدمة من الممكن أن تؤدي إلى نتائج كمية مختلفة. كذلك فإن أحد العوامل الأخرى التي تؤثر على سعر الصرف الحقيقي هو الكثافة الاستيرادية^{٢٤} لقطاع الصناعة التحويلية، فزيادة هذه الكثافة تولد ضغوطا في اتجاه تدهور سعر الصرف الحقيقي.

وسعر الصرف الحقيقي ربما لا يكون مؤشرا للقدرة التنافسية في البلدان النفطية لأن أسعار النفط تتحدد في السوق العالمية، كما أن تكاليف إنتاجه لا تعتبر عاملا محددا لأداء الصادرات^{٢٥}. وهنا قد يكون ضروريا دمج تحليل القدرة على المنافسة في إطار أوسع يأخذ في الحسبان التطورات الهيكلية والاقتصادية الدورية والسياسات الحكومية وظروف السوق العالمي التي قد تفسر التغيرات طويلة الأمد في توازن أسعار الصرف الحقيقية^{٢٦}.

٦٠٢ مؤشر العلاقة بين معدل الأجر وإنتاجية العامل^{٢٧}:

يكون فرع النشاط تنافسيا إذا كانت إنتاجية العوامل فيه مساوية أو أعلى منها لدى المشروعات الأجنبية للمزاحمة، أو كان مستوى تكاليف الوحدة في المتوسط يساوى أو يقل عن تكاليف الوحدة المناظرة لدى المنافسين الأجانب. وغالبا ما يتم إجراء المقارنات الدولية

حول إنتاجية العمل، أو تكلفة وحدة العمل، لفرع النشاط i في البلد z في الزمن t بالمعادلة التالية:

$$C_{ujt} = W_{ijt} \times R_{jt} / (Q/I)_{ijt}$$

W_{ijt} معدل أجر الساعة في فرع النشاط i والبلد z
 R_{jt} معدل سعر الصرف للدولار الأمريكي بعملة البلد z
 Q/I_{ijt} تمثل الإنتاج لكل ساعة في فرع النشاط i البلد z
 ثم يقارن دليل تنافسية الدولة z في الفرع i بدليل تنافسية للدولة k في نفس الفرع :
 C_{ujt} / C_{ikt}

ويمكن أن ترتفع قيمة دليل التنافسية للدول بالنسبة للدولة K لعدة أسباب :

- أن يرتفع معدل الأجر /ساعة في الدولة z بشكل أسرع مما يجرى في K .
- أن ترتفع إنتاجية اليد العاملة في النشاط i في الدولة z (بمعدل أقل من الدول K)
- ارتفاع قيمة العملة المحلية للدولة z بالقياس بعملة الدولة k

وهنا يتعين التنبيه إلى الآتي:

١- أن قياس المؤشر يثير صعوبات تتعلق بدرجة اليقين حول إنتاجية العمل على مستوى النشاط الاقتصادي حيث تختلف مفاهيم وطرق حساب الإنتاجية^{٢٨}.

٢- صعوبة وضع فروض مبسطة لعدد ساعات العمل الفعلية وهل هي مساوية لساعات العمل المدفوعة المرتبطة عادة بلوائح وقوانين العمل، هذا مع مراعاة أن بيانات تكاليف الأجور للعمال لا تشمل فقط على الأجور المباشرة ولكن هناك تكاليف أجورية غير مباشرة مثل تلك المتعلقة بالصحة والتأمين، والتأمين ضد الحوادث الصناعية، تأمين البطالة، حصص المعاشات، المنافع الهامشية.

٣- أن بيانات التكلفة قد لا تتوافر بشكل متماثل على مستوى السلع، أو الأنشطة الاقتصادية.

٤- إن تصور إمكانية تحقيق مكسب في التنافسية من خلال خفض العملة قد انتقدت في ضوء أن تجارب كل من اليابان وألمانيا قد عرفتتا ارتفاعا في قيمة المؤشر المذكور مع توسع في الحصة من السوق الدولية في آن واحد وذلك نظرا لأن تكلفة اليد العاملة لم تشكل القسم الأكبر من التكلفة الكلية وهو ما يلقي الضوء حول أهمية التنافسية

التكنولوجية^{٢٩} (أو ما يسمى بالتنافسية غير السعرية) المستندة على دعائم الابتكار في العمليات والمنتجات والتي تنعكس في التمايز النوعي والأفقي للمنتج.

ثالثا: رؤية لبعض سياسات تعزيز القدرة التنافسية في العالم والواقع المصرى

بما أن توفير البيئة التنافسية يعتبر شرطا ضروريا لتدعيم وتعزيز القدرة التنافسية للشركات والصناعات فمن المناسب التطرق هنا بإيجاز إلى السياسة الصناعية وتشجيع للاستثمار، وسياسة البحث والتطوير، وتكنولوجيا المعلومات، وإدارة الجودة الشاملة، ثم الإطار المؤسسي والتنظيمي الذى يحكم ذلك.

١٠٣ السياسة الصناعية وتشجيع الاستثمار

توصف السياسة الصناعية لليابان عادة بأنها تستهدف القطاعات ذات النمو المرتفع أو ذات النمو العالى فى الإنتاجية (انتقاء الراحين). وتشير بيانات الصناعات المستهدفة فى الاقتصاد اليابانى بأنها قد حققت ازدهارا يعزى إلى تلك السياسات. وذلك ما يدعو إلى العمل على الاستفادة من خبرة اليابان فى مجال السياسة الصناعية التنافسية. وتتلخص هذه الخبرة فى توجه هذه السياسات إلى مجالات ثلاثة^{٣٠}:

- تخصيص الموارد بين الصناعات.
- تطوير إعادة الهيكلة الصناعية بين فروع الصناعات.
- تقديم الدعم للصناعات الصغيرة والمتوسطة.

من ناحية أخرى اعتمدت تجربة دول المعجزة الآسيوية، وكذلك دول الأسواق العملاقة الناشئة، (هونج كونج - تايوان - كوريا - إندونيسيا - ماليزيا - والهند وجنوب أفريقيا وبولندا وتركيا والمكسيك والبرازيل والأرجنتين والصين) على استراتيجية التدعيم الحكومى أو الدور الفعال للحكومات. وذلك من خلال عدد من الترتيبات مثل دعم وتنمية الصادرات، التركيز على قطاعات إنتاجية معينة مثل الحاسبات الآلية، تكنولوجيا المعلومات والسيارات، الشراكة بين القطاعين العام والخاص، تخفيض الرسوم الجمركية والقيود على التجار، وتخفيض الرقابة على الأسعار والقيود على الاستثمارات الأجنبية. وفى ماليزيا وضعت شروط دقيقة للاستثمارات الأجنبية المباشرة التى تقوم بها الشركات متعددة الجنسيات^{٣١}.

ومن ناحية أخرى اعتمدت الاستراتيجية اليابانية لغزو الأسواق الدولية على تقسيم السوق الدولي إلى قطاعات واستهداف القطاع الذى تقل فيه درجة المنافسة فضلاً عن تصميم سلعة/منتج لكل قطاع على حدة والدخول إلى السوق بسعر منخفض وبجودة عالية وخدمات متميزة وبناء شبكة توزيع قوية لكل قطاع سوقى وتدعيم المنتج/السلعة بجهود ترويجية وإعلانية مكثفة^{٣٢}.

وفى الاقتصاد المصرى رفعت الحكومة يدها عن التدخل المباشر فى التصنيع واعتمدت التثبيت والتحرر أعمدة أساسية لتحقيق النمو المتواصل إلا أن المؤشرات الصناعية لم تسجل نتائج إيجابية^{٣٣} حيث:

— يفنقر الاقتصاد المصرى إلى ركائز التنمية الصناعية الحديثة، إذ يعتمد فى ذلك على المزيد من عناصر الإنتاج (العمل ورأس المال). مما يعنى أن التنمية الصناعية المصرية يغيب فيها بعد النمو من خلال زيادة مستوى المهارات والتكنولوجيا والكفاءة الإنتاجية وتطوير منظومة العمل الصناعى.

— ما زال هناك قصور فى القنوات الضرورية لنقل نجاح التثبيت والتحرير إلى ردود فعل إيجابية للمنشأة الخاصة فى قراراتها بالنسبة للاستثمار والإنتاج. وهو الأمر الذى يحتم تدخل الحكومة لتصحيح عمل الأسواق وإقامة شبكات وقنوات الاتصال بين المنشأة والأسواق (أسواق عناصر الإنتاج والتكنولوجيا، سوق المنتجات الصناعية المحلى والعالمى).

— افتقار العديد من المنشآت الصناعية الى القدرات الفنية والتنظيمية والادارية التى تؤهلها للتعامل مع المتغيرات العالمية الجديدة. وعليه تحتاج السياسة الصناعية فى مصر إلى تصحيح لكى يستطيع الاقتصاد المصرى أن يتفاعل بإيجابية مع الانفتاح فى السوق العالمى، ويقترح فى هذا الصدد^{٣٤}:

- المزج السليم بين عناصر التكنولوجيا المحلية والأجنبية .
- رفع معدل نمو الصادرات عن الواردات .
- تطوير قاعدة الصناعات المغذية الوسيطة .
- الانتشار الصناعى وأعمار المناطق النائية .
- رفع إنتاجية المشروعات الصناعى .
- وضع حوافز لتعميق التصنيع المحلى وبناء مراكز للتصميم الهندسى تنتشر بصورة نوعية لكل نشاط صناعى .

- تقييم الإمكانيات الفعلية لمراكز البحوث النوعية والمركز القومي للبحوث وتطويرها وربطها بالتجمعات الصناعية عن طريق جهاز متخصص يقوم بالتحميل المباشر والمتابعة وقياس العائد.
- منح الإعفاءات الضريبية على المبالغ المخصصة للبحوث والتطوير وإعفاء الواردات من المعدات وأجهزة البحث والتطوير من الرسوم الجمركية والسماح بالإهلاك المرتفع لتلك المعدات .
- حوافز خاصة بتشجيع البحث والتطوير ورعاية الخلق والابتكار في المنتجات الصناعية بتصميمات محلية متطورة .
- حوافز خاصة بتشجيع المصانع على التطوير المستمر للعمليات الإنتاجية واستخدام وسائل القيام ونظم التحكم والسيطرة على متغيرات عمليات التصنيع .
- حوافز خاصة بتشجيع الاستثمار الصناعي في المشروعات كثيفة العمالة والمجالات التي توليها الدولة أولوية .
- حوافز خاصة بتعجيل إهلاك أنماط معينة من المعدات طبقا لسياسة التصنيع .
- التركيز على التصنيع المكثف لقطاعات محددة والوفاء بمتطلباتها من تنمية تكنولوجية ثم الانتقال بعد ذلك إلى قطاعات أخرى.
- توفير حزمة من الحوافز الإيجابية لاستخدام كافة آليات الاعتماد على الذات ، وتهدف هذه الحزمة إلى حفز اعتماد القاعدة الصناعية على مؤسسات الأعمال الهندسية ، وفى تنفيذ بنود الحزمة التكنولوجية الممكنة محليا . والتوسع التدريجى في تكليف الصناعات لوحدة الأعمال الهندسية ووحدات البحث والتطوير التكنولوجى بتطوير عمليات التصنيع وتطوير المنتج وخصائصه مع الاعتماد على إرشاد مراكز التوجيه التكنولوجى .

— تعد استراتيجية جلب الاستثمارات المباشرة من المحاور الأساسية لفرص الاستثمار في الدول النامية. وثمة اتجاه يرحب بالاستثمار الأجنبى المباشر، خاصة استثمارات الشركات متعددة الجنسيات. وهناك العديد من القضايا الاقتصادية المرتبطة بدور الاستثمار الأجنبى المباشر في تحفيز تنافسية الصادرات في الدول النامية:

- ♦ حيث يلاحظ أنه في سياق الارتقاء وتطوير المزايا النسبية وإعادة هيكلة الصناعات يواجه الكثير من الدول النامية ميراث متقادم من منشآت غير تنافسية ومؤسسات تنقصها الكفاءة، وأسواق مشوهة لعوامل الإنتاج. ويتعين لتحسين تنافسية هذه الدول إعادة هيكلة وتطوير الأنشطة القائمة فضلا عن إقامة أنشطة جديدة.

وهناك أمثلة لشركات متعددة الجنسيات ساهمت في إعادة الهيكلة في صناعة السيارات بأمريكا اللاتينية (الأرجنتين ، البرازيل والمكسيك). وأمثلة أخرى لأدوار إيجابية للاستثمارات الأجنبية المباشرة في إعادة هيكلة الصناعات المحلية خاصة المرتبطة مباشرة بهذه الشركات (مثل حالة صناعة البرمجيات في الهند حيث استطاعت هذه الصناعة أن تحقق تنافسية تصديرية، وارتفعت برقم صادراتها من ١,٧٥ بليون دولار عام ١٩٩٨ إلى ٢,٦٥ بليون دولار عام ١٩٩٩ بحيث تعتبر حاليا أكبر خمس شركات كبرى للبرمجيات في الهند مملوكة محليا^{٣٥}، وكان لمنافسة الشركات متعددة الجنسيات دورا إيجابيا هاما في دفع هذه الشركات المحلية التي نجحت في التفوق عليها بدلالة تنافسياتها في مجال الصادرات.

♦ ومع ذلك لا تستطيع الدول النامية (ومن بينها مصر) الاعتماد فقط على الشركات متعددة الجنسيات لتطوير وإعادة الهيكلة لصناعاتها، خاصة المنسوجات والملابس حيث تسيطر ترتيبات التعاقد من الباطن وتغيب الروابط مع العملاء النهائيين مما يجعل من الصعوبة بمكان أن تقيم المنشآت المحلية مزايا نسبية ديناميكية وتعيد هيكلة أنشطتها. الأمر الذي يحتم عليها أن تقيم علاقات دائمة ومتواصلة مع العملاء بما روابط متصلة بين حلقات الإنتاج والتوزيع، وأن تتجح في تطوير أسماء وعلامات تجارية خاصة بها.

♦ ولكي تستطيع الدول النامية الهامشية في التصدير أن تجذب الاستثمار الأجنبي المباشر عليها أن تسعى (في الأجل القصير) إلى تعديل سياساتها وهيكل رسومها الجمركية بحيث لا تكون متحيزة ضد التصدير. وفي الأجل الطويل عليها أن تعمل على تدعيم المشروعات الوطنية وزيادة قدراتها التنافسية، والارتقاء بمستوى المهارات والقدرات البشرية والمؤسسية، بحيث تعتبر استثمارات الشركات متعددة الجنسيات مكملة للموارد المحلية وليست بديلا عنها.

♦ وعلاوة على ما تقدم لا ينبغي أن تشكل قضية التنافسية التصديرية للدول النامية مجال اهتمام مقصور على المستوى الوطني فقط. حيث تمثل إقامة نظام تجاري عالمي متعدد الأطراف، مستندا على قواعد الكفاءة، أهمية خاصة للدول النامية. وعلى هذه الدول أن تسعى لمد الفترات الانتقالية المسموح بها في ظل الجات بما يتفق واحتياجاتها التنموية وأوضاعها المالية، على أن تكون لها خطط محددة للاستفادة من هذه الفترات والتأهل للمنافسة في ظل تحرير التجارة. ومن ثم فهناك ضرورة لمراجعة اتفاقاتي إجراءات الاستثمار المرتبط بالتجارة، وحقوق الملكية الفكرية.

٣٠٢ إدارة الجودة الشاملة:

لكي يتسنى للمشروعات أو الشركات والأنشطة الاقتصادية المنافسة على المستوى العالمى عليها أن تطبق نظام إدارة الجودة الشاملة^{٣٦}. ومن أهم جوانب التغيير والآليات التى يمكن تبنيها في هذا الخصوص :-

- (١) تكامل جميع الأنشطة بالوحدة للتنسيق فيما بينها ويمثل هيكل نظم العمل مسئولية جميع الأنشطة بالمشروع إزاء مستوى الجودة المطلوب تأمينه بصفة مستمرة للعميل .
- (٢) توظيف التكنولوجيا الجديدة في عمليات التصنيع ووظائف التفتيش لتحقيق المزيد من تأكيد العمل على تصميم المنتج ودقة الأجزاء المصنعة .
- (٣) ارتباط الجودة الشاملة بخفض التكلفة من خلال خفض تكلفة التشغيل ، خفض فاقد التصنيع ، خفض تكلفة خدمة العملاء ، ضمان المنتج ، تعظيم استخدام الموارد .
- (٤) دراسة العمليات الخاصة التى تتضمن الاختبارات والاستقصاءات لتحديد أسباب ظهور الإنتاج المعيب وتحسين خصائص الجودة.

وعليه أوصت إحدى الدراسات^{٣٧} بتطوير نظم التكاليف الحالية لدعم القدرة التنافسية للمنتج المصرى اعتمادا على بعض المحاور الأساسية، وهى:

أ - التوسع في تبويب التكاليف طبقا لسلسلة القيمة (أى طبقا لمراكز التكلفة التى يناظر كل منها عملية إنتاجية أو معاونة تضيف قيمة إلى المدخلات حتى تصبح منتجا نهائيا).

ب- قياس تكاليف الجودة والرقابة عليها.

ج- إنشاء وتطوير نظم التكاليف المعيارية بما يتلاءم والبيئة التكنولوجية والاقتصادية المعاصرة.

٣٠٣ تكنولوجيا المعلومات:

وهى من أهم المحددات الرئيسية للتنافسية في تقرير التنافسية العالمية لعام ١٩٩٨، كما سبقت الإشارة، إذ يفسر النمو المرتفع في الإنتاجية في الولايات المتحدة بالتحسن المذهل في قدرات الحاسبات والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، والأمر ذاته يحدث على المستوى الدولى. وقد ارتفع عدد مستخدمى الإنترنت في العالم من نحو ٣ مليون شخص عام ١٩٩٤ إلى نحو ١٠٠ مليون عام ١٩٩٨. وتأتى الولايات المتحدة والدول الاسكندنافية على قمة هرم أنشطة الأعمال عبر الإنترنت. ومثل قطاع تكنولوجيا المعلومات نحو ٦,١% من حجم الأنشطة الاقتصادية للولايات المتحدة عام ١٩٩٠، وارتفعت هذه النسبة إلى ٨,٢% عام

١٩٩٨، وبلغ العاملون بهذا القطاع ٧,٤ مليون عامل أو ٦,٢% من إجمالي المشتغلين في نفس العام ١٩٩٨. كما مثلت الاستثمارات في تكنولوجيا المعلومات (متضمنة الحاسبات، والبرمجيات، وتجهيزات الاتصالات) حوالي ٤٥% من إجمالي استثمارات قطاع الأعمال في الولايات المتحدة في نفس العام. ومن ثم فإن التطور في تكنولوجيا المعلومات ليس فقط عاملاً أساسياً في الارتقاء بالقدرة التنافسية وإنما أيضاً من أهم مجالات الاستثمار وتوليد الدخل وفرص العمل.

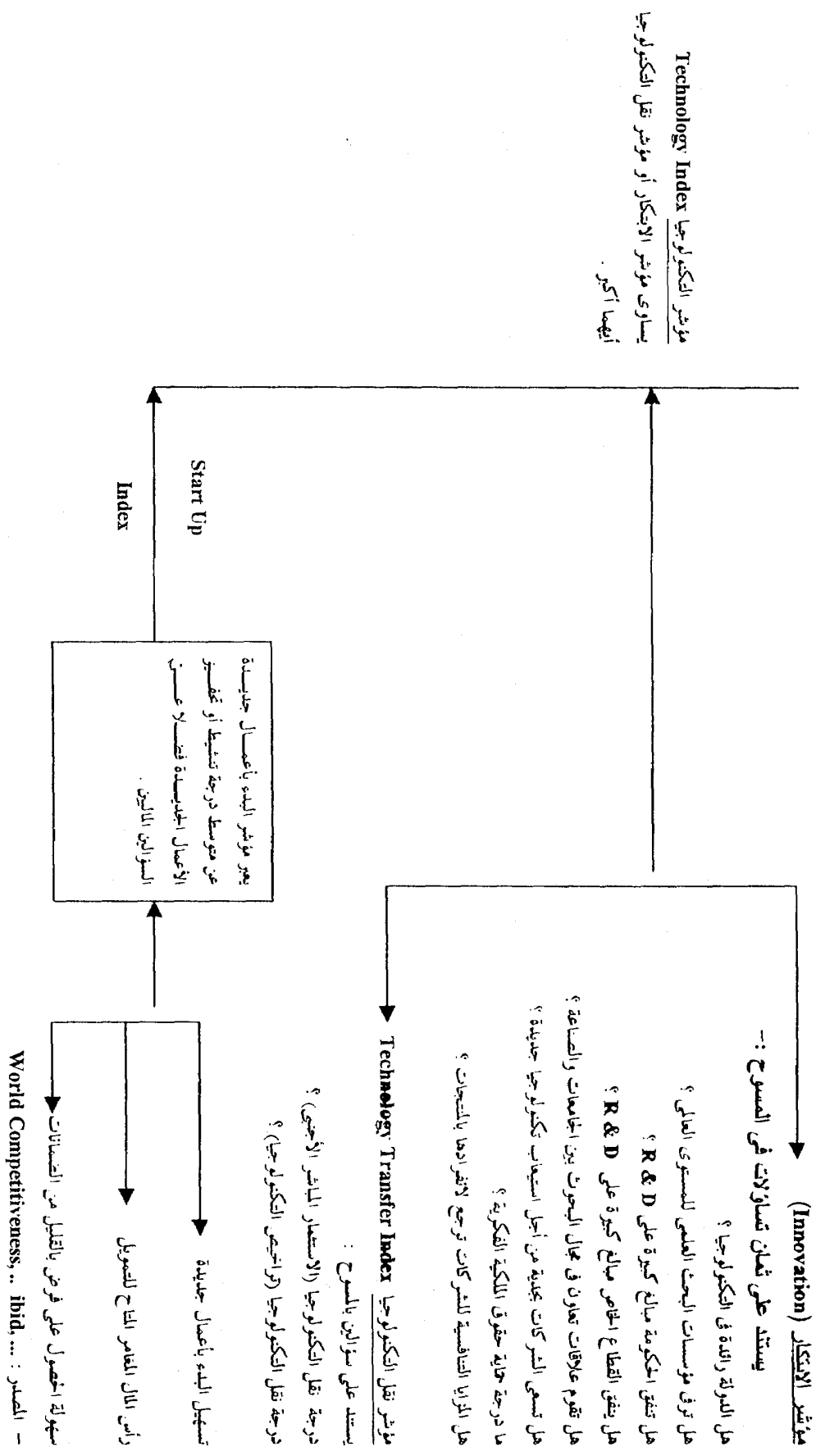
أما عن التجارة الإلكترونية فيتوقع أن يكون لها دور هام في تخفيض تكلفة عقد الصفقات، والاتفاق على المواصفات، إضافة إلى دورها في استكشاف الأسواق والنفوذ إليها. ويتطلب تطبيق التجارة الإلكترونية تطوير نظم وأساليب حماية المستهلك، ونظم التعاقد والدفع والتسويق والضرائب وحقوق الملكية وجانب سرية البيانات ووقايتها من العبث.

وأخيراً تجدر الإشارة إلى أن كل ما تقدم عن عوامل الارتقاء بالقدرة التنافسية يرتبط ارتباطاً جوهرياً بجودة النظم التعليمية ومخرجاتها ومعدلات تغطيتها للسكان في سن المراحل التعليمية المختلفة، وبرامج التدريب المستمر وفرص التعلم ووسائله المختلفة، وبسياسات ومخصصات الإنفاق على البحث والتطوير ومتابعة نتائجها والاستفادة منها، وبإتاحة الفرص المتكافئة للبشر — كل البشر دون تفرقة بسبب النوع أو لأي سبب آخر — للتعليم والتعلم والتدريب والمشاركة في كل مجالات التنمية بأبعادها المختلفة. ومع التأكيد على الأهمية القصوى لكل هذه القضايا إلا أن المقام هنا يضيق عن تناولها، وعلاوة على ما يجده القارئ متعلقاً بهذه القضايا في الفصل التالي من هذه الدراسة، تجدر الإشارة إلى أن معظمها محل تحليلات متعمقة في التقارير المصرية للتنمية البشرية (خاصة تقرير عام ١٩٩٨/٩٩) وكذلك في مواضع كثيرة من التقارير الدولية للتنمية البشرية، فضلاً عن تقارير التنافسية الدولية التي أشرنا إليها في هذا الفصل.

- ^١ B.R. Inman, Daniel F., and Burton Jr.: "Technology and Competitiveness" The New Policy Frontier; Foreign Affairs, Spring 1990
- ^٢ Jeffrey Sachs: "Ten Trends in Global Competitiveness in 1998" The Global Competitiveness Report, 1998. World Economic Forum, Geneva; Switzerland
- ^٣ سوزان مسبحة: "التنافسية الدولية ومعايير قياسها" الجامعة الأمريكية بالقاهرة، قسم الاقتصاد، ١٩٩٦.
- ^٤ Krugman P.: "International Trade, Regional Free Agreements and Economic Development" Review of Development Economics; June 1997; p.p. 153-170
- ^٥ محمد عدنان وديع: "مسح في مؤشرات التنافسية وسياساتها" ورقة مقدمة لورشة عمل حول محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية في الأسواق الدولية. المعهد العربي للتخطيط بالكويت بالاشتراك مع معهد الاقتصاد الكمي بتونس. تونس ١٩-٢١ يونيو ٢٠٠٠، ص ٨-٩.
- ^٦ Stephane Garelli: "Competitiveness of Nations; the Fundamentals" The World Competitiveness Project, IMD 1999
- ^٧ شيماء م. خيماني، أندرو ستون: "مؤشرات القدرة التنافسية الدولية لدول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، نظرة عامة" الندوة، نشرة منتدى البحوث الاقتصادية للدول العربية وإيران وتركيا، المجلد الثالث، العدد الثاني، يونيو ١٩٩٦.
- ^٨ لمزيد من التفاصيل حول هذا التعليق، راجع نسرين بركات: "تعقيب على ورقة أحلام السنطاوي" في أعمال ورشة عمل محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية (مرجع سبق ذكره).
- ^٩ Lobna Abdel-Latif & Kamal S. Selim: "Index of Speed of Economic Global Integration; Notes on the World Bank Approach" Arab Economic Journal; No.16, Summer 1999, p.p. 4-8
- ^{١٠} محمد عدنان ربيع: مرجع سابق الملحقين ٢ و ٣.
- ^{١١} World Economic Forum: "The Global Competitiveness Report 1998" Geneva, Switzerland
- ^{١٢} تشمل هذه المكونات المتاح من المعلومات، والإفصاح عن المعلومات المالية، والمزاخمة في السوق المحلية، والشروط الاقتصادية والأعمال الجديدة، والتمويل والأعمال الجديدة، والمتطلبات الإدارية والأعمال الجديدة، والحماية القانونية والأعمال الجديدة، ودرجة تطور البائعين، وسهولة الحصول على موردين، وتنافسية الموردين، والمعايير التنظيمية، وكثافة المزاخمة المحلية، ونشاط الشركات. انظر المرجع السابق مباشرة.
- ^{١٣} Jeffery Sachs, Galen L. and others: "Why Competitiveness Counts? Internet
- ^{١٤} Michael E. Porter and C. Roland Christensen: "Measuring the Microeconomic Foundations of Economic Development" Harvard Business School; Internet
- ^{١٥} World Economic Forum: "Global Competitiveness Report 2000" The Executive Summary
- ^{١٦} فادية عبدالسلام: "التنافسية الدولية؛ الإطار النظري وبعض المشاكل التطبيقية — دراسة على مستوى قطاع الصناعة التحويلية المصرية" معهد التخطيط القومي، ورقة عمل رقم ٩٩، مارس ٢٠٠٠، ص ص ١٥١-١٥٢.
- ^{١٧} معهد الاقتصاد الكمي: "القدرة التنافسية للاقتصاد التونسي ومحدداتها" ورقة مقدمة إلى ورشة العمل حول محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية في الأسواق الدولية، والتي نظمها المعهد العربي للتخطيط ومعهد الاقتصاد الكمي، ١٩-٢١ يونيو ٢٠٠٠، الصفحات ١٤، ١٦، ١٧.
- ^{١٨} المرجع السابق مباشرة.
- ^{١٩} طبقاً لهذا المعيار، تشير نتائج تقرير آفاق التنافسية الدولية للاقتصاد المصري (وزارة الاقتصاد، ١٩٩٨) إلى أن مصر تتمتع بمزايا نسبية في المنسوجات والملابس، والحديد والصلب، والمعادن غير الحديدية.
- ^{٢٠} Porter M.: "The Comparative Advantage of Nations" The Free Press, New York 1990. انظر

- ^{٢١} عبد السلام أبو قحف، رنا عيتان: "تطوير القدرات التنافسية للمؤسسات والشركات العربية في الأسواق العالمية - السيناريوهات البديلة المقترحة" المعهد العربي للتخطيط - معهد الاقتصاد الكمي بتونس، ورشة عمل حول ... مرجع سابق.
- ^{٢٢} راجع على توفيق الصادق: "المنافسة في ظل العولمة، القضايا والمضامين" الفصل الثاني في توفيق الصادق (محرر): "القدرة التنافسية للاقتصادات العربية في الأسواق العالمية" صندوق النقد العربي، أبوظبي، أكتوبر ١٩٩٩.
- ^{٢٣} على توفيق الصادق: المرجع السابق مباشرة.
- ^{٢٤} من المعروف أن الكثافة الاستثمارية للصناعات التحويلية عالية في مصر، وقد تتراوح بين ١٦% و ٥٢%، وترتفع هذه الكثافة خاصة في الصناعات الكيماوية والهندسية.
- ^{٢٥} - وارد براون، كريم الشاشي وآخرون: "أداء الصادرات والقدرة التنافسية في البلدان العربية" توفيق الصادق (محرر): مرجع سبق ذكره، الفصل الخامس.
- ليوناردو بارتولين: "تبادل القوة الشرائية كمقياس للتنافسية" مجلة التمويل والتنمية، العدد ٣، سبتمبر ١٩٩٥.
- ^{٢٦} وارد براون وآخرون: المرجع السابق مباشرة.
- ^{٢٧} فادية عبدالسلام: "القدرة التنافسية لقطاع الصناعة التحويلية ... مرجع سبق ذكره، ص ٢٨-٣٠.
- ^{٢٨} هناك نوعان من المعدلات المستخدمة لقياس الإنتاجية، وهما:
الإنتاجية الكلية = القيمة المضافة / مصروفات التمويل = الدخل القومي / على الإنفاق الحكومي.
الإنتاجية الجزئية = المخرجات الكلية / المدخلات الكلية.
- راجع سيد عبدالقادر السيد: "العولمة، التنافسية، ودور الحكومات في الدول النامية" سلسلة إدارة القدرة التنافسية، الجزء الثاني، يناير ١٩٩٩.
- ^{٢٩} فادية عبدالسلام: "القدرة التنافسية ... مرجع سابق ص ٣٧-٤٤.
- ^{٣٠} محمد عدنان وديع: مرجع سابق ص ٤٢.
- ^{٣١} عبدالسلام أبو قحف: مرجع سابق ص ١١-١٣.
- ^{٣٢} محمود محمد حمات: "تجزئة السوق والتنافس العالمي" ورشة عمل محددات القدرة التنافسية، مرجع سابق ص ١-٣.
- ^{٣٣} لبنى عبداللطيف: "السياسة الصناعية في ضوء الجات: هل هناك حاجة للتصحيح؟" المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، معهد التخطيط القومي، ديسمبر ٢٠٠٠، ص ٣١-٣٦.
- ^{٣٤} انظر سيد عبدالقادر السيد: مرجع سابق.
- ^{٣٥} انظر "World Bank: "World Investment Report 2000"
- ^{٣٦} منذ بداية الثمانينات استطاعت اليابان، في كثير من الصناعات (مثل السيارات والإلكترونيات) تحقيق طفرة كبيرة في حصتها من السوق العالمية نتيجة لتطبيق هذا النظام. وبينما ركزت البرامج الأمريكية على البحوث الأساسية ركزت اليابان على التطبيقات التجارية ومن ثم استطاعت إدخال تكنولوجيا جديدة سريعا إلى الأسواق وتصنيع منتجات عالية الجودة. راجع ... B. R. Inman, Daniel op.cit.
- ^{٣٧} جودة محمد زغلول: "البدايل الموقفية لتدعيم القدرة التنافسية للمنتج المصري وانعكاساتها على نظم التكاليف" ورقة مقدمة لورشة العمل ... مرجع سابق، ملحق رقم ٢٨، ص ٥٢.

ملحق للفصل الرابع
رسم توضيحي لكيفية بناء مؤشر الخلق الاقتصادي



الفصل الخامس

البعد التكنولوجى فى القدرة التنافسية

(مدخل نظرى وإشارات تطبيقية للخبرة اليابانية)

أشرنا فى الفصل السابق إلى أهمية التكنولوجيا المتقدمة فى بناء القدرة التنافسية، ونخصص الفصل الحالى لتناول هذه الأهمية بشىء من التفصيل من خلال استكشاف وتحليل البعد التكنولوجى فى القدرة التنافسية على المستويين النظرى والتطبيقى (بالرجوع إلى الخبرة اليابانية)، مع محاولة الوصول إلى بعض النتائج فى شكل دروس مستفادة من هذه الخبرة ويمكن الاستفادة منها فى مصر.

أولاً: التكنولوجيا والنمو والتجارة والتنافسية فى الفكر الاقتصادى المعاصر

لعله من المناسب أن نحاول هنا تقديم عرض موجز للعلاقة بين التكنولوجيا والنمو والتجارة فى الأدبيات الاقتصادية، مما يتيح لنا التعرف على موقع التنافسية فى إطار هذه العلاقة. ونقتصر فى هذا العرض على الفكر الاقتصادى التقليدى (الكلاسيكى) والفكر التقليدى المحدث (النيوكلاسيكى) وعلى ما يسمى (المركب التقليدى المحدث) والذى يجمع عناصر من كل من النظرية التقليدية المحدث ونظرية كينز القائمة على تدخل الدولة.

فى الفكر الاقتصادى التقليدى (لدى آدم سميث) يعتمد تفسير النمو على تقسيم العمل، ومنه اشتق تفسير التجارة الدولية، والتى تقوم على تقسيم العمل الدولى وفق ما يسمى مبدأ (الميزات المطلقة). وقام "دافيد ريكاردو" بتطوير أساس تقسيم العمل الدولى ليقوم على الميزات النسبية، وفق ما هو معروف فى نظرية التجارة الخارجية. وفى المجالين الداخلى والخارجى لتقسيم العمل تتحقق الفائدة للجميع من خلال مبدأ (دعه يعمل دعه يمر)، أى المبدأ اللبيرالى الصرف.

واستناداً إلى نفس التقاليد الفكرية قام التقليديون المحدثون بشرح الأسس التى يتم وفقاً لها تبادل السلع وتوزيع منافع التجارة الدولية، دائماً على قاعدة من حرية العمل والمتاجرة،

بالرجوع إلى النظرية السويدية التي طرحها "هيكشر وأولين" في الأربعينات من القرن العشرين، والقائمة على اختلاف نسب عوامل الإنتاج بين البلدان أطراف التجارة. وبالتوازي مع التجديد "النيوكلاسيكي" في نظرية التجارة الدولية، داخل الفكر الاقتصادي الرأسمالي، حدث تجديد في نظرية النمو بالتركيز على موضوع الإنتاجية. وتولى "سولو" عملية التجديد هذه في أواسط الخمسينات من القرن العشرين، وقد فسر تزايد إنتاجية العمل بتزايد نصيب المشتغل من رأس المال. ويؤدي التقدم التكنولوجي إلى زيادة في الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج مما يرفع منحني الإمكانات الإنتاجية إلى أعلى، ولكن هذا التقدم يمثل متغيراً خارجياً في نموذج النمو عند "سولو". وبعبارة أخرى فإن التقدم التكنولوجي يتحدد خارج النموذج وليس من خلال تشغيل النموذج نفسه. والنموذج هنا هو دالة الإنتاج، حيث الناتج تابع لاستخدام عنصرى العمل ورأس المال وفق صيغة مزج أو تأليف معين بينهما.

والمهم هنا أن تشير إلى الانفصال النسبي الذي كان قائماً، في بنية الفكر التقليدي المحدث، بين نظرية التجارة ونظرية النمو، حيث القاسم المشترك بينهما لم يتجاوز آلية التشغيل، أى السوق التنافسية الحرة، تأكيداً وتجديداً للمبدأ "الليبرالى" التقليدي: "دعه يعمل دعه يمر" كما ذكرنا .

وفى الستينات حدثت تجديدات في نظرية التجارة الخارجية، بعيداً عن الفكر التقليدي والتقليدي المحدث، بل وبعيداً عن الفكر الاقتصادي الرأسمالي كله كما نعرفه. فقد حدثت من داخل ما يسمى نظرية، أو مدرسة "التبعية" بالاستناد إلى مقولة التطور غير المتكافئ و "التبادل غير المتكافئ"، كما حدثت تجديدات من باطن التيارات المختلفة للفكر الاشتراكي في ذلك الوقت .

وفى السبعينات تنازعت نظرية النمو ونظرية التجارة تيارات الفكر الاشتراكي وتيارات الفكر الاقتصادي الرأسمالي في صورة جديدة منقحة هي ما أطلق عليه "المركب التقليدي المحدث New Classical Compound" والذي تكون من عنصرين: عنصر تقليدي وتقليدي محدث، وقوامه آلية المنافسة الحرة أساساً، وعنصر خارج عن "التقاليد" قوامه السمات الاحتكارية وتدخل الدولة، وامتزجت السمات الأخيرة بفكرتي المنافسة والحريية لتعطى المركب الفكرى القائم على سوق غير تنافسية بالمعنى التقليدي ... سوق تقوم على المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة وعلى تدخل الدولة وفق المبدأ الكينزى، والذي يصل إلى بناء سياسة عامة تنفرد عنها سياسة اقتصادية كلية وسياسات قطاعية.

وبذلك أصبح المركب النيوكلاسيكى لأول مرة معبراً عن توحيد الفكر الاقتصادى الرأسمالى بين نظريتى النمو والتجارة في الفكر التقليدى المحدث، وأصبحت الصورة المعبرة عن هذا التوحيد هي "الليبرالية الجديدة" التى أصبحت علماً على مدرسة فكرية متجانسة العناصر، قوية المنطق، تتكون من دعائها: الليبراليين الجدد. ولأمر ما تفرقت مسيرة الفكر الاقتصادى عن مسيرة التطبيق في السبعينات. فبينما تقدم الفكر على ساق الليبرالية الجديدة، والتى تدخل سمات غير تنافسية وغير حرة في بنية السوق لتصبح سوقاً تسيطر عليها احتكارات القلة وسياسة الدولة، فإن التطبيق أخذ - ولو ظاهرياً فقط - يقوم على النقيض: على سياسة ذات طابع (مركنتيلى) أى على الحماية المنسقة بأدوات غير جمركية أكثر فاعلية في تقييد التجارة للصالح الوطنى والقومى من الأدوات الجمركية التقليدية (التعريفية). وقد صيغت هذه الحماية فيما يشبه المذهب العقائدى، الذى يتعالى على الفكر النظرى المجرد، وهو مذهب "الحمائية الجديدة".

ومن المفارقة، والتناقض النسبى، بين المبدأ الليبرالى وسياسة الحماية أصبح الفكر الاقتصادى الرأسمالى محتاجاً إلى تحقيق التناسق من خلال صياغة جديدة تحدث الاتساق الضرورى بين الفكر والتطبيق، بين النظرية والممارسة. وكان لابد للفكر المذكور أن يغادر القواعد المستقرة لقلعة النيوكلاسيك القديمة، إلى حيث يمكن بناء قلعة جديدة متسقة مع سياسة الحماية حقاً، وبزغت من جوف اجتهادات النيوكلاسيك أنفسهم قماشة نظرية جديدة تدعو صراحة إلى تدخل الدولة، وتعترف صراحة بواقع السوق غير التنافسية، سوق احتكارات القلة، وتدمجها في صلب بنية النظرية نفسها. وهذه هي النظرية - أو شبه النظرية - الجديدة: "النظرية الاستراتيجية في سياسة التجارة".

وفي الثمانينات أخذت هذه النظرية البازغة تصطرع مع المبدأ العتيد لليبرالية، بحيث حدثت المواجهة على ساحة نظرية التجارة الدولية بين المدخل الليبرالى والمدخل الاستراتيجى. وعلى أرضية المدخل الاستراتيجى حدثت أكبر حركة للتجديد الفكرى في التسعينات - فيما يخص موضوعنا - بالربط المحكم بين ثلاث نظريات: نظرية النمو، ونظرية التجارة، ونظرية التطور التكنولوجى. وأخذ عدد من الاقتصاديين، العاملين في حقل النمذجة والقياس، على عاتقهم التأليف بينها في صور متعددة متباينة المشرب من حيث نقطة التركيز ولكنها تتفق على قاسم مشترك جديد هو إدخال التكنولوجيا في قلب نموذج النمو كقاعدة لنموذج تفسيري للتجارة. يعبر تارة عن نقطة التركيز بالتقدم التكنولوجى، وتارة أخرى بالابتكار، وفي حين يعبر عنها بنشاط البحث والتطوير وفي حين آخر تصير هذه النقطة إلى

"التعلم بالممارسة" .. الخ .. كل ذلك تحت جناحين من تدخل الدولة واحتكارات القلة كما أشرنا ... وفي جميع الأحوال توارت - مع مطلع القرن الحادى والعشرين - إلى الظل، أو إلى خلفية المسرح، أفكار الاشتراكيين وناقدى التبعية ومناهضى الرأسمالية العالمية .. حتى إشعار آخر !..

المناظرة بين المدخل الليبرالى والمدخل الاستراتيجى^١

كما أشرنا فإنه منذ منتصف الثمانينات أخذت المناظرة تشتد بين اتجاهين في نظرية التجارة الدولية :

١ - الاتجاه الليبرالى الجديد الذى يستمد أصوله من النظرية التقليدية للميزات النسبية للتجارة وتوابعها، والنظرية التقليدية المحدثة القائمة على نسب عوامل الإنتاج. وأهم التوصيات المنبثقة عنها أن تدخل الدولة في التصدير والاستيراد يقلل من الرفاهة الكلية للأطراف الداخلة بما في ذلك الدولة المعنية نفسها. ويقوم الاتجاه الليبرالى المحدث على استبعاد تدخل الدولة، ما عدا في حالتين: حماية الصناعة الوليدة، و "التعريف المثلئ" القائمة على فرض رسم تصدير (لرفع سعر الصادرات ومن ثم زيادة الإيرادات المحصلة) وليس على إعانة أو دعم التصدير.

٢ - الاتجاه الذى تمثله النظرية الاستراتيجية في سياسة التجارة، ويقوم على بناء نماذج للتوازن الديناميكي العام هدفها تأسيس علاقة تفاعل بين النمو والتجارة، ويقوم هذا الاتجاه على حث تدخل الدولة في التجارة الخارجية وخاصة من خلال :

أ - تقديم الدعم للإنتاج والاستثمار و "البحث والتطوير" في القطاعات التى تملك فيها الدولة ميزات نسبية في التجارة الخارجية.

ب- تحديد الواردات مقابل دعم الصادرات.

كما يؤكد هذا الاتجاه أن حماية الصناعة الوليدة تؤتى ثمارا أكثر مما ظنت النظرية

التقليدية^٢.

ويقوم المدخل الاستراتيجى لنظرية التجارة الدولية - من بين أسس متعددة - على أن تدخل الدولة يمكنها من الفوز في حلبة التنافس على جنى المكاسب الناجمة عن ريع احتكار القلة وعن "اقتصاديات الحجم" ، إذ تستطيع الدولة أن تغير نمط ميزتها المقارنة بالتدخل في

السوق، ومن ثم تستطيع أن تحسن مستوى رفاهتها الاقتصادية باستهداف تنمية صناعاتها الوطنية لتحقيق نمو سريع في الإنتاجية .

وقد سادت هذه الصيغة للمدخل الاستراتيجي في النصف الأول من الثمانينات تحديداً، بالتركيز على طبيعة السوق من زاوية بحث هيكل الصناعة أو التنظيم الصناعي. والمقصود هنا اتباع سياسة تدخلية في إطار الطابع الاحتكاري الدولي كوسيلة لجنى الربح - كما ذكر براندر وسبنسر Brander & Spencer - وأما في النصف الثاني من الثمانينات والنصف الأول من التسعينات فقد مالت النظرية الاستراتيجية إلى معالجة العلاقة التفاعلية بين التجارة والنمو انطلاقاً من سلوك المنشأة إزاء التطوير التكنولوجي وخاصة من خلال آثار "البحث والتطوير" و "التعلم بالممارسة"، وهذه هي الصيغة الثانية للمدخل الاستراتيجي والتي قدمت إجابات أكثر إقناعاً حول الأسئلة التي أثارها تجربة البلاد حديثة التصنيع في شرق آسيا وتجربة الدول الصناعية المتقدمة في تبني وتطوير التكنولوجيات العالية.

ونستطيع أن نتلمس أهم الفوارق بين النظرية الاستراتيجية (المعبرة عن المركب الكلاسيكي الجديد)، والنظرية الليبرالية الجديدة (المعبرة عن النظرية التقليدية والتقليدية المحدثه) فيما يلي:

أولاً: تفترض النظرية التقليدية أن أية منشأة لا تملك بمفردها قوة سوقية كافية وإنما تأخذ الأسعار كمعطيات ، وتحدد على أساسها حجم الناتج . وتقوم هذه الفرضية على أن الأسواق الدولية هي من الاتساع وتحتوى عدداً كبيراً من المنشآت بحيث يمكن تجاهل عامل القوة السوقية لأي منها.

أما النظرية الاستراتيجية فتري أن الصناعات العالمية عموماً يسودها احتكار القلة حيث تستطيع قلة من المشروعات العملاقة أن تحدد الأسعار وفق أهدافها الاستراتيجية. وتوى هذه النظرية بالتالي أن جزءاً من ريع احتكار القلة التي تجنيها الشركات على الصعيد الدولي يمكن اقتناصه إما بفرض رسوم استيراد و/أو بتقديم الدعم للإنتاج المحلي و/أو الصادرات وهو ما يعزز الرفاهة الاقتصادية للدولة - وتسمى النظرية في هذه الحالة نظرية "النقل الدولي للربح الاحتكاري" - وهي تختلف اختلافاً جوهرياً عن النظرية التقليدية - كما أشرنا - في نقطة دعم الصادرات.

ثانياً: تعامل النظرية التقليدية موضوع نمو الإنتاجية كمتغير خارجي وذلك استناداً إلى الافتراض بأن الإنتاجية إما أنها غير متغيرة عبر الزمن، أو أنها قابلة للزيادة ولكن باعتبارها متغيراً مستقلاً عن عملية تخصيص الموارد بين العمل ورأس المال. وفي هذا السياق ترى النظرية التقليدية أن الابتكار التكنولوجي لا يمثل عملية مستمرة ذات طابع دينامي مؤثر على نمو الناتج من الداخل، فهو إنما يحدث من خلال المكتشفات العرضية (ولو بعامل المصادفة)، أو من خلال اختراعات يقوم بها أفراد، أشخاص موهوبون، وليس مؤسسات أو نظم.

أما النظرية الاستراتيجية فإنها تنطلق من الواقع المشاهد من حيث تنامي تنظيم وتمويل وتوجيه البحث والتطوير في مختلف أنحاء العالم الصناعي، بحيث أصبح يعتبر القوة الدافعة للابتكار، مما يحتم معاملة زيادة الإنتاجية كمتغير داخلي. وتفترق هذه النظرية عن حجة الصناعة الوليدة التقليدية من حيث أنها لا تقف عند حالة الحماية الانتقالية التي قد تكون لازمة لفترة انتقالية تكفل التعلم بالممارسة، وإنما تقوم بمد نطاق التحليل ليشمل تحسن الإنتاجية ليس فقط من خلال هذا التعلم ولكن من خلال عملية الابتكار القائمة على آلية منظمة للبحث والتطوير.

ريوادر المدخل الاستراتيجي

١- قام ج. براندر و ب. سبنسر في مؤلفهما المشترك، عام ١٩٨٥، بإدماج نظرية احتكار القلة ضمن نظريتهما في التجارة، وانتهيا إلى صياغة توصيات لرأسم استراتيجية التجارة أهمها دعم الصادرات (في شكل أقرب إلى المركنتيلية) وفرض الرسوم التعريفية على الاستيراد بما يمثل نقطة التقاء مع النظرية التقليدية. ويعتبر نموذج براندر وسبنسر أشهر نموذج مبسط لاحتكار القلة يشرح أثر السياسة التدخلية بتقديم إعانات للصادرات، وقد تعرض لتعديلات ومراجعات متتالية أدخلت في الاعتبار فرضيات ومتغيرات أخرى. وقام بهذه التعديلات والمراجعات كل من كوردين (١٩٩٠)، وكروجمان (١٩٩٢)، وهلبمان وكروجمان (١٩٨٩). وشيئا فشيئا انتقلت نقطة التركيز في المدخل الاستراتيجي من التدخل الحكومي لجنى ريع احتكار القلة في إطار نظرية التنظيم الصناعي، إلى آثار البحث والتطوير على سلوك الشركة من خلال التجديد في نظرية المنشأة، وليس من خلال إدارة الأعمال فقط كما فعلت سابقاً، ولكن من خلال عوامل أخرى مثل استراتيجية المنشأة، وموقعها، والتجمع.

وفيما يلي نتناول أهم جوانب هذا التطوير:

نظرية النمو الداخلي وأهمية البحث والتطوير:

يقوم البناء النيوكلاسيكي لنموذج النمو على افتراض تحقق التعادل بين معدل نمو الناتج ورصيد رأس المال من جهة، ومعدل نمو السكان والقوة العاملة من جهة أخرى. وأن هذا ينحو إلى "معدل النمو الطبيعي" الذي يكفل النمو المستقر. ولما كان هذا البناء يعجز عن تفسير حدوث أية زيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي (أي الزيادة في معدل نمو الدخل عن معدل نمو السكان)، فقد جاء سولو (١٩٥٦) بعامل ثالث، غير معدل التراكم الرأسمالي ومعدل النمو السكاني، وهو التقدم الفني، واعتبره متبقياً. أما كيف يتحدد مستوى ومعدل التطور في هذا العامل فهو سؤال لم يجد له إجابة كافية عند أصحاب النظرية واكتفوا بوضعه خارج إطار النموذج، ومعاملته كمتغير خارجي. وفي مقابل هذه النظرية حول معدل النمو الطبيعي الذي يتحدد خارجياً فإن الاقتصاديين (داخل مدرسة الفكر الاقتصادي الرأسمالي) منذ الستينات وما بعدها أخذوا في معالجة المفهوم القائم على أن الابتكار والتعلم هما محصلة اختيارات اقتصادية واعية. وهكذا أتى، في وقت مبكر، النموذج الرائد الذي قدمه أرو Arrow عام (١٩٦١) للتعلم بالممارسة ٠٠ وقد انزوى الاهتمام بهذا الموضوع نسبياً حتى تجدد في النصف الثاني من الثمانينات من خلال إعادة إحياء نظرية "النمو الداخلي".

ثم يأتي نموذج رومر Romer (١٩٩٠). وقد حاول في البداية أن يشرح أهم ملامح النمو الاقتصادي فيما قبل ثورة التكنولوجيات العالية. ويتحدد ذلك فيما أسماه "عدم التنافس على المعرفة"، حيث وجدت مهارات حرفية ومعارف متاحة بالكتابة أو التصوير والرسم، وهذه المعارف والمهارات سهلة النقل والتقليد والاقتباس لدرجة تجعل من الابتكار عملية غير قائمة على التنافس بين صانعيها، وكان هذا - حسب رومر - هو أساس التقدم الصناعي في ظل الإنتاج الكبير والميكنة.

ومع تقدم الثورة التكنولوجية أصبح من الواضح أن عدم توفر حوافز لتملك المعرفة والمهارة وللتنافس عليها سوف يشجع على عدم الابتكار بالدرجة الكافية. والحال أن هذا الابتكار أصبح السمة الغالبة على التطور التكنولوجي المعاصر، اعتماداً على البحث والتطوير، مما يجعله قريناً للاستثمار بالتكنولوجيا والتنافس عليها، انطلاقاً من الجهد المكرس لبناء قوة البحث والتطوير مالياً وبشرياً.

وبعبارة أخرى فقد بنى رومر نموذجا للنمو يكون التقدم الفنى فيه ناتجا من العمل المنظم للبحث والتطوير، وأن هذا يحتم أن تكون عوائد هذا التقدم أو جزء منها قابلة للتملك، وهذا هو ما يعرف بالتملك الاستثنائى للمعرفة. وقد جاء بعد ذلك جروسمان وهلبمان Grossman & Helpman فقاما بتوسيع نموذج رومر الى نموذج لاقتصاد مفتوح، يتم التفاعل في إطاره بين التجارة والتقدم الفنى وآثار نقل التكنولوجيا.

وبالتوازي مع ذلك تم بناء عدد من النماذج حول الآثار الخارجية للتعلم بالممارسة على المنشأة. ومن بينها نموذج ماتسوياما Matsuyama (١٩٩٢) والذي ناقش أثر التعلم في المنشأة والاقتصاد، مما يستتبع ضرورة التدخل الحكومى لدعم الصناعات ذات الميزة المقارنة لفترة أو فترات معينة، مما يمثل تجديدا لنظرية حماية الصناعة الوليدة. وكان كروجمان Kruegman (١٩٨٧) قد أكد من قبل أهمية تقديم حماية متتابعة لسلع غير محددة العدد، وفترات غير محددة أيضا، بدءا بالصناعات ذات المقدرة الأعلى على التنافس مع الشركات الأجنبية، مما يرجح تغير هيكل الإنتاج بصورة جوهرية عبر الزمن.

ولكن كلا من يونج Young (١٩٩١ و ١٩٩٣) ولوكاس Lucas (١٩٩٣) أكدوا اختفاء أثر التعلم بالممارسة بعد فترة معينة، يصل فيها الإنتاج من السلع ذات الصلة إلى مستوى معين.

وفى التحليل الأخير فإن مناقشة كل من "البحث والتطوير" و "التعلم بالممارسة" كمحركين لنمو الإنتاجية تقود إلى أهمية اتباع سياسة واعية للتدخل الحكومى، سياسة انتقائية تشجع التطوير التكنولوجى وتحقق تراكم المعرفة والمهارة. وأن هذه السياسة لا بد أن يكون لها طابع استراتيجى يتأكد من المنافسة حامية الوطيس على تملك التكنولوجيا. وفى النهاية يصبح هذا التملك للتكنولوجيا أهم عناصر الصمود فى المنافسة والفوز فيها، أى أهم عناصر القدرة التنافسية.

التجديد الفكرى: من الاقتصاد القياسى إلى الاقتصاد السياسى

فى مواجهة الكلاسيك والنيوكلاسيك بمن فيهم سولو، برز تيار التجديد انطلاقا من نماذج التوازن العام الديناميكية، وباستلهاهم أفكار شومبيتر وفريدريك ليست. ذلك أن الابتكار وتدخل الدولة أصبحا أهم معالم العلاقة المنمذجة بين النمو والتجارة.

وانطلاقاً من شومبيتر، وما يسمى بالاتجاه التطوري، برز اهتمام بموضوع هام هو تأسيس وتنظيم الابتكار، أو "وضع الابتكار في إطار مؤسسي"، وذلك في مقولة النظام الوطني للابتكار. وقد قاد التنظير للمنظومة الابتكارية الوطنية كل من "تاان روزبـزج" و "ريتشارد نيلسون"^٣ من الولايات المتحدة الأمريكية ، ومعهما كوكبة من الباحثين من أوروبا واليابان . وفي اليابان نجد كلا من فوميو كوداما Fomio kudama وأكيرا جوتو Akira Goto ، وأوداجيري هيرويوكي^٤ Odagiri Hiroyaki .

ويتحدد مفهوم (النظام الوطني للابتكار) ، وفق "نيلسون" و "روزنبرج"، بمنطوق ومضمون عناصره الثلاثة: من حيث إنه نظام فإنه ينصب على مجموعة المؤسسات (الجامعات والمنشآت الإنتاجية والمنظمات الحكومية وغير الحكومية) والتي يحدد التفاعل فيما بينها الأداء الابتكاري للمنشآت الوطنية. ومن حيث إنه وطني فإنه يتحدد بدولة معينة. وأما أنه مركز على الابتكار فإنه يتعلق بالتجديد في المنتجات وطرق الإنتاج معا كما ذكر شومبيتر.

وتجدر الإشارة إلى أن صياغة المفهوم المذكور تعكس الإطار الوطني/القومي لعملية الابتكار كأساس لخوض المنافسة الشرسية على الصعيد الدولي، في بيئة احتكارية، انطلاقاً من قدرة ذاتية وسياسة مصممة ومقصودة لتنمية صناعات وتكنولوجيات معينة والتفوق فيها على الآخرين ... وهذا هو سر "القدرة التنافسية".

انطلاقاً من "التجمع" والموقع إلى الاقتصاد السياسي الدولي:

نما اتجاه في التفكير الاقتصادي في السنوات الأخيرة يمزج بين الاقتصاد والجغرافيا، انطلاقاً من التركيز أو التجمع^٥. فعلى عكس ما ذكره النيوكلاسيك من أن اختلاف نسب العوامل، أو الوفرة النسبية ، تفسر تقسيم العمل بين الدول، يرى هذا الاتجاه أنه قد يحدث اختلاف في الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج ومع ذلك فقد لا يحدث تقسيم فعلى للعمل بين الأطراف، نظراً للتفاوتات الجوهرية في عوامل الموقع والتركز. وانطلاقاً من "ميردال" و "فرانسوا بيرو" تجرى إعادة صياغة لفكرة التركيز والتراكم وأقطاب النمو، بحيث تبرز الأهمية القصوى لتكوين تجمعات من المنشآت على هيئة عناقيد إما داخل إقليم دولة معينة أو عبر عدة أقاليم متجاورة من خلال صيغة للتكامل الاقتصادي عبر الحدود. وأن هذا النمط من التجمع يجعل من الدولة أو مجموعة الدول المعنية قوة جذب للأنشطة الاقتصادية من حولها فتصبح "دولة مركز" بعكس "الدولة المحيطة" ... إذ تميل المنشآت والقوة العاملة للتركز حيث توجد

السوق الكبيرة والعدد الكبير من المنشآت، هذا من جهة. ومن جهة ثانية فقد ركز كتاب آخرون على عامل الموقع، وذلك ضمن الاتجاه الجديد المشار إليه في نظرية التجارة الدولية. ويرى هذا الاتجاه أن إدماج نظرية التنظيم الصناعي ونظرية المنشأة في نظرية التجارة منذ أوائل الثمانينات لم يكن كافياً، فقد أغفل نظرية المشروع متعدد الجنسيات من جهة أولى، ونظرية الموقع من جهة أخرى. ويرى هذا الاتجاه أهمية ربط التجارة بالتوزيع الجغرافي لمواقع المنشآت عابرة الجنسيات، وأثار ذلك على تقسيم العمل والتجارة^٦.

نظرية دورة حياة المنتج:

وأخيراً فإن من بين الاجتهادات والتجديدات في نظرية التجارة الخارجية، إعادة دمج نظرية دورة حياة المنتج كما أبدعها "ريموند فيرنون" ولكن في صورة مستحدثة تتبع تحليل استراتيجيات المنشآت في ركوب موجة الصناعة^٧. فهناك صناعات "ناشئة" Emerging تكون منها صناعات بازغة لأول مرة Introductory وصناعات نامية Growing، وهذه الصناعات هي أكثرها تطوراً وأكثرها قدرة على توليد الأرباح وريوع الاحتكارات، تليها الصناعات الناضجة أو الكهلة Mature وهي تلك التي بدأت تغرب من ساحة الناتج العالمي. وأخيراً هناك - عند الطرف الأخير للسلم - الصناعات المضمحلة Declining، حيث يرجع التدهور لاعتبارات تتعلق بالأسواق والموارد.

وتتباين استراتيجيات المنشآت في الاقتصادات الوطنية المختلفة من حيث توجهها لركوب موجة صناعة دون أخرى. فالدول المصنعة تتبنى الصناعات الناشئة باعتبارها الصناعة الواعدة، خاصة منها الصناعات البازغة introductory، أما الدول حديثة التصنيع وخاصة في شرق آسيا فتتبنى الصناعات النامية، وشطر من الصناعات الكهلة. بينما سائر البلاد النامية والمتخلفة اقتصادياً فغالبيتها على عتبة الصناعات الآخذة في الاضمحلال أو المضمحلة بالفعل.

وغنى عن البيان أن تعظيم القدرة التنافسية يتطلب ركوب موجة كل من الصناعات البازغة والنامية ولو في بداياتها، والفكاك من أسر الفروع الصناعية المتكهلة والمضمحلة تدريجياً بعد مرحلة انتقالية يكون من المفيد فيها تبني بعض الصناعات الكهلة أو الناضجة، وهذا ما فعلته الدول الصناعية في الغرب واليابان بشكل عام. هذا ونقدم فيما يلي خلاصة للتجربة اليابانية في التطور التكنولوجي على مسار التنافسية الدولية^٨.

ثانياً: التكنولوجيا والتنافسية .. خبرات ودروس من التجربة اليابانية

نبدأ أولاً بعرض خبرات التقدم الاقتصادى والتكنولوجى اليابانى على طريق التنافسية الدولية، ثم نعقبها، ثانياً، بالتطبيق على مصر فى تصور لمدخل تنمية القدرة التنافسية المصرية.

(١) خبرات التقدم الاقتصادى والتكنولوجى اليابانى على طريق التنافسية الدولية يمكن تلخيص هذه الخبرات من خلال الملاحظات التالية:

- فهمت اليابان ، منذ بدء التنمية السريعة فى الخمسينات سر التقدم الاقتصادى الرأسمالى وهو العمل على كسب ميزة إضافية ضد المنافسين الآخرين، أى تحقيق ميزة إضافية فى سباق المنافسة بين المنشآت المنتمية لعدة دول. وهذه هى "الميزة التنافسية". ولذلك فهم التطور الاقتصادى اليابانى على أنه تطور على مدارج النمو الصناعى ، بركوب موجة التطور الصناعى درجة درجة ، والارتفاع عليها من خلال تحقيق (ابتكارات) متواصلة ، ، ولذلك تفوقت اليابان فى المنسوجات وآلات تصنيعها فى الخمسينات ، ثم فى الإلكترونيات الاستهلاكية (فى الستينات) ثم فى أشباه الموصلات والدوائر المتكاملة فى السبعينات وأوائل الثمانينات – ومعها السيارات ، والهندسة الكهربائية (صناعة الأجهزة الكهربائية) والصلب وبناء السفن – وصناعة آلات الورش. إن تأسيس ميزة تنافسية ومواصلة تنميتها ، بالابتكار المتصل ، هو سر التقدم الاقتصادى اليابانى.
- عرفت اليابان أن تحقيق التفوق الاقتصادى المقارن على المنافسين يتطلب بناء استراتيجية للصمود ثم النجاح فى التنافس (استراتيجية تنافسية) – ومن أهم أدواتها سياسة أو مجموعة سياسات مرتبطة للتجارة والصناعة ، واعتمد ذلك على جناحين:
 - أ – السياسة العامة التى تولت صياغتها والإشراف على تطبيقها والمساهمة فى تنفيذها عدد من الأجهزة الحكومية الرئيسية فى مقدمتها وزارة التجارة والصناعة الدولية (الميتى MITI) والتى لعبت دوراً إرشادياً رئيسياً فى الخمسينات والستينات والسبعينات ، من خلال ممارسة الإرشاد القياى (إذا صح هذا التعبير) إزاء بقية أجهزة الدولة وإزاء قطاع الأعمال ، وخاصة من خلال توجهات تطوير المنتج وتطوير العمليات الإنتاجية ، والدعم المالى الحكومى ، والتوزيع القطاعى للتمويل المصرفى ، وفتح قنوات التصدير والتسويق ، والتفاوض مع الحكومات الأجنبية حول

التجارة والاستثمار وخاصة في أمريكا. ويلاحظ أن دور وزارة التجارة والصناعة الدولية حاليا أصبح ينحصر بدرجة عالية في كونها "مجمع المعلومات" حول التجارة والصناعة اليابانية والدولية، وتمارس تأثيرها على الحكومة والشركات اعتمادا على هذه الميزة. وهناك أيضا "وكالة العلم والتكنولوجيا" ووزارة التعليم والثقافة والشباب والرياضة ولهما دور هام في هذا المجال من خلال علاقات تشريعية وتنظيمية مع الجامعات.

وهناك أداة أخرى لممارسة نفوذ الميكنى (بالمشاركة أحيانا مع وكالة العلم والتكنولوجيا) وهى إقامة - ثم الإشراف على - مراكز للتفوق التكنولوجى. فهناك (وكالة العلم والتكنولوجيا الصناعية) التابعة للميكنى والتي تشرف على مراكز أو معامل البحوث القومية، وخاصة في مدينة العلوم - تسوكوبا - أما وكالة العلم والتكنولوجيا فتشرف على مراكز البحث العلمى في قطاعات العلوم الأساسية وخاصة الطاقة (النوية - والشمسية ٠٠ الخ) .

ب- بناء قدرات تكنولوجية لدى قطاع الأعمال ، من خلال :

- مرافق للبحث والتطوير في الشركات.

- تشجيع التعلم من خلال الممارسة، والمحاولة والخطأ، وتشجيع المنشآت

الصغيرة كثيفة البحث والتطوير وذات النشاط في الاختراع، والتي تقوم

بترخيص اختراعاتها للمنشآت الكبيرة لقاء جنى ثمرة اختراعها بفعل نظم

التملك. وتقوم الشركات الكبيرة بتحويل الاختراع إلى ابتكارات من خلال

تطبيق الاختراع والابتكار ونقله أو نشره إلى المستخدم النهائى.

- وبناء على هذين الجناحين ، قام ما سماه فريق من الباحثين في التكنولوجيا ببناء نظام وطنى للابتكار. وهذا النظام - بهذا المعنى - هو تجسيد لمقولة المفكر الاقتصادى، وأشهر من نظر للميزة التنافسية (وإن لم يكن أقدرهم أو أهمهم)، "مايكل بورتر". وفحوى هذه المقولة أن كسب المنشآت لميزة تنافسية على الصعيد الدولى يعتمد على بناء قاعدة قومية تسمح بتطوير قطاعات في الداخل تملك الدولة فيها ميزة تنافسية بالمعنى الكامل لمصادر هذه الميزة والتي لم تعد تقتصر - كما كان عليه الحال فى نظرية الميزة المقارنة - على نسب عوامل الإنتاج ، بل تشمل عوامل أخرى متعددة على نحو ما أوضحنا سالفاً^٩.

- إن النقطتين السابقتين (فهم سر التقدم الاقتصادى كتطور على مقياس التنافس بين المنشآت في مختلف الدول، وبناء قاعدة قومية للتقدم التكنولوجى من خلال السياسة العامة ومرافق ونشاط الشركات) - يمثلان أهمية دور الدولة في التجربة اليابانية. وهذا

ملح بالغة الأهمية، يضع تجربة اليابان على المحك، ويبطل بعض المزاعم حول إمكانية التقدم بدون دور قوى فعال للدولة. وبالمناسبة فقد تكرر ذلك (أى دور الدولة) في تجارب دول شرق آسيا التى تلت اليابان وخاصة الصين ودول جنوب شرق آسيا.

• إن الهوية القومية اليابانية فرضت نفسها على نظام الأعمال والإدارة في فترة تقدم الميزة التنافسية (من الخمسينات إلى نهاية الثمانينات) بحيث نشأ ما أسماه بعض الباحثين "فن الإدارة اليابانية"، وانتشر هوس تمجيد اليابان، كما تمثل في كتاب "إزرا باوند" (اليابان - الدولة رقم ١) في مطلع الثمانينات. وذلك رغم ما يحدث من تمييع وطمس للهوية اليابانية حالياً بفعل تسارع عملية "التغريب" والأمركة.

• وتتمثل العبقرية اليابانية في اكتساب المصدر الكامن الرئيسى للميزة التنافسية وهو العمل ثم العمل، سواء بالمعنى الاقتصادى العام labor أو بالمعنى الفنى الضيق: الشغل work أى بذل الجهد. إنه من خلال العمل الابتكارى وبذل الجهد، بوتيرة متسارعة ولوقت ممتد على مستوى حياة الشخص والمنشأة، تحقق التطور اليابانى على مقياس "دورة حياة الصناعة" بحيث ركبت في بادئ الأمر صناعات ناضجة Mature في الخمسينات، وخاصة المنسوجات والملابس، ولكن طورت فيها وفي آلتها انطلاقاً من عملية التقليد حتى وصلت إلى وضع بصمتها الخاصة بالتجديد وحققت موقعها الخاص في المنافسة الدولية. ثم انتقلت في الستينات والسبعينات إلى صناعات بازغة ونامية وخاصة السيارات والدوائر المتكاملة والأجهزة الكهربائية، ومن خلال الابتكار تمكنت من تحقيق مكاسب عالية، وذلك من باطن جنى ثمرة ربيع احتكار القلة - كما يقول دعاة "نظرية السياسة الاستراتيجية في التجارة".

• ويتبقى من إيجابيات التقدم الاقتصادى اليابانى أمران هما:

أ - ارتفاع الميل للادخار: إذ يدخر الفرد من دخله الشخصى في قنوات متعددة (ودائع مصرفية - ودائع توفير البريد - مشاركة في محافظ شركات استثمار الأموال .. الخ).

ب - الموازنة بين الشغل وقضاء وقت الفراغ وخاصة في السنوات الأخيرة. فيقدر ما أن الشغل مقدس، فإن الإجازة مقدسة بقضائها إما في داخل اليابان وإما خارجها.

• أما عن أزمة الركود الراهنة في الاقتصاد اليابانى فأهم علاماتها انخفاض معدل النمو الاقتصادى الكلى، إذ انحدر إلى ما دون الصفر (نمو بالسالب) في السنوات الأخيرة من عقد التسعينات، وإن كان المسئولون قد توقعوا ارتفاع معدل النمو إلى ما يتراوح بين ٠,٥% و ١%، أما الأكاديميون فيختلفون على معدل يتراوح بين ٠,٤% و ٤% ! هذا

بالإضافة إلى انخفاض فائض الميزان التجاري، وتباطؤ الصادرات على الأقل، وانخفاض مبيعات الشركات الإنتاجية الرئيسية في الداخل، وارتفاع نسبي في معدل البطالة.

• وأما عن أسباب الأزمة فتتفق معظم التحليلات على أنها تتمثل في انخفاض مستوى الطلب: الاستهلاكي، والاستثماري. ويميل بعض الباحثين إلى التركيز على نقص الإنفاق الاستثماري بالذات. وتتجه الحكومة إلى ترجيح المدخل المركب للطلب (الاستهلاكي والاستثماري)، المدخل "الكينزي" وما بعد "الكينزي"، ولذلك ركزت الموازنات التكميليتين للعام المالي ١٩٩٩، وكذا مشروع الموازنة العامة لعام ٢٠٠٠ على حقن القطاعين الإنتاجي والاستهلاكي بالإنفاق الحكومي من خلال التوسع في مشروعات الأشغال العامة، ودعم البنوك ذات "القروض الرديئة"، ومواصلة تعزيز النفقات الاجتماعية وخاصة في مجال التعليم.

• وإننا في الحقيقة لا نستبعد هذا السبب (أي انخفاض مستوى الطلب) ولكننا نراه السبب الظاهر فقط، أما السبب الكامن فهو تآكل التنافسية اليابانية التي قام عليها التقدم الاقتصادي/ التكنولوجي لليابان، وذلك في مواجهة الشركات الأمريكية بالتحديد. إن تآكل التنافسية يؤدي إلى مزيج من الأثر الموضوعي والأثر النفسي. ويتمثل الأثر الموضوعي في نقص مستوى الربحية التي تجنيها الشركات - أو التي تعودت أن تجنيها - من ربيع احتكار القلة في الصناعات التي أخذت تمر بدورة المنتج في السبعينات إلى الثمانينات ومطلع التسعينات (إذا استعرنا تعبيرات نموذج دورة حياة الصناعة والمنتج). وأما الأثر الآخر، الأثر النفسي، فيتمثل في نوع من الشعور بنقص "الدافعية"، ومن ثم الحركية، على مستوى إدارات الشركات وقيادات أو رؤساء العمال وقيادات العمل مما يؤدي إلى نقص مستوى الطاقة الإنتاجية المستغلة.

• ويرجع تآكل التنافسية - إذا استخدمنا أيضا تعبيرات "دورة الحياة" - إلى أن الصناعات الرئيسية والتي اعتمدت عليها اليابان في بناء ميزتها التنافسية، أصبحت منذ أوائل التسعينات تمر بدورة النضج أو الكهولة، حيث تضيق فرص تمييز المنتجات، أو تنوعها، أي تضيق فرص الابتكار التكنولوجي، ويقل الطلب عليها، وترتفع التكلفة ٥٠ ومن ثم ينخفض مستوى الربحية.

• أما الولايات المتحدة الأمريكية ففهمت قواعد اللعبة التي سبق أن طبقتها اليابان، فركبت - وخاصة في عهد "كلينتون" - موجة الصناعات النامية الجديدة، وهي صناعات التكنولوجيا العالية. High-Tec، وخاصة تكنولوجيا المعلومات (الإنترنت، والتجارة الإلكترونية، واستخدام التكنولوجيا المعلوماتية في قطاعات الخدمات خاصة الاتصالات

والتعليم وفى قطاعات الإنتاج أيضا خاصة الحاسبات (١٠٠) ثم التكنولوجيا الحيوية، وخاصة تطبيقاتها الدوائية، بالإضافة إلى التكنولوجيا الخضراء أو حماية البيئة.

• وقد تأخرت اليابان عن الركب الأمريكى بمسافة يقدرها الباحثين تقديرات شتى، ولذا تحاول اليابان بمختلف السبل الآن أن تحقق "اللاحق" اللاحق بأفاق الصناعات النامية ذات الإمكانية التنافسية الأعلى، وهو ما يمكن أن نسميه باللاحق الثالث، إذ يسبقه لاحقان: للاحق "الميجى"، أواخر القرن الماضى وأوائل القرن الحالى، ولاحق ما بعد الحرب العالمية الثانية (مرحلة التنمية السريعة حتى مطلع السبعينات).

(٢) الدروس المستفادة (مداخل لتنمية القدرة التنافسية المصرية)

باستخدام نموذج "نظام الابتكار الوطنى"، ونموذج "دورة حياة الصناعة"، وبتطبيقهما على الاقتصاد الوطنى والاستثمار والتجارة، يمكن الخروج بالمداخل التالية لتنمية القدرة التنافسية المصرية، فى ضوء الخبرة اليابانية.

أولا : ثنائية السياسة العامة والنظام الإنتاجى هى الأساس المؤسسى لنظام الابتكار المرتجى، وإن شئت الدقة: لتنمية وتفعيل القدرة التكنولوجية المصرية - يدعمها نظام تعليمى قوى، خاصة جامعات كثيفة البحث.

ثانيا: يمكن أن تبدأ مصر بالتقليد - بواسطة الهندسة العكسية - وليس بالابتكار نفسه، الذى يتعين العمل على بلوغ مرحلته بأسرع ما يمكن أخذا فى الاعتبار اقتراب نهاية المرحلة الانتقالية فى تطبيق اتفاقيات الجات.

ثالثا: يمكن أن تتبنى مصر من السلسلة الصناعية الدولية، الصناعات الناضجة لتمارس فيها ميزة تنافسية فى المرحلة الأولى لتطورها التكنولوجى المرتقب، ونوضح هذا فيما يلى:

١- قد لا تتوفر لدى مصر الآن القدرات المؤسسية والمالية، وربما بدرجة أقل القدرات العلمية/التكنولوجية، اللازمة لركوب موجة الصناعات البادئة، أى الأخذ فى التوسع عالميا، ولا الصناعات النامية، أى الصناعات المتوسعة بالفعل - هذا من جهة.

٢- ولكن من جهة ثانية يتعين على مصر أن تستبعد إدراجها في صيغة للتخصص الصناعي ضمن الصناعات المنحدرة أو المضمحلة (وهي التي ينحدر عليها منحني الطلب بشدة وتقل، إن لم تنعدم، فرصة تنويع منتجاتها، ومن ثم تقل فرص الربحية)، وهي الصناعات الملوثة بشدة للبيئة خاصة في حال عدم توافر احتياطات الأمان البيئي، مثل صناعة الأسمنت التقليدية، وتصنيع القطن قصير التيلة. والصناعات ذات القيمة المضافة بالغة الانخفاض (صناعات التجميع أو ربط "المفك" - وصناعات تعبئة الخامات المستوردة من لحوم مجمدة وشاي وبن ٠٠ الخ) .

٣- ومن ثم يتبقى لمصر أن تركز على بناء ميزة تنافسية في الصناعات "الناضجة" كمرحلة انتقالية يعقبها الدخول على خط الصناعات النامية والبازغة بصورة موسعة ٠٠ ولكن على أن تعمل على خفض تكلفة المنتج ، وتجويده وتنويعه ، للصمود في المنافسة، خاصة في ضوء تزايد الدخول إلى مثل تلك الصناعات (جنوب شرق آسيا ٠٠) ولتلافى الآثار السلبية لتكهن هذه الصناعات، وأهم مجالاتها:

- تصنيع أشباه الموصلات، وفيما يبدو هناك الآن مشروع لصناعة الدوائر المتكاملة.
- تصنيع - وليس مجرد تجميع - الإلكترونيات الاستهلاكية (الراديو والتلفزيون ومسجلات الصوت والصورة).
- تصنيع السيارات.
- تصنيع آلات الورش.
- تصنيع القطن طويل التيلة.
- التوسع في صناعة الصلب، وبناء السفن (في الترسانة البحرية بالإسكندرية).

وبالتوازي مع الدخول إلى مجال الصناعات الناضجة، يجب العمل على بدء اكتساب القدرة اللازمة في التكنولوجيات الجديدة أو البازغة والنامية وخاصة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والتكنولوجيا الحيوية والدوائية. والحق أن ركوب موجة الصناعات (الناضجة) جنبا الى جنب مع البدء في اكتساب أسرار التكنولوجيات العالية والبازغة ، يتضمن ما يلي:

أ- اشتداد المنافسة مع المنتجين الآخرين لمنتجات مماثلة، أي منتجات على الطرف السفلى من السلسلة الصناعية/التكنولوجية، ويتركز هؤلاء المنتجون في دول الآسيان في جنوب شرق آسيا، والصين. وأهم دول الآسيان من الزاوية الصناعية تايلاند والفلبين

وإندونيسيا وماليزيا وسنغافورة. وليست هناك علاقات تجارية تقريبا بين مصر والفلبين ، وهي ضعيفة بين مصر وتايلاند . أما إندونيسيا وماليزيا فلهما علاقات اقتصادية وثقافية متنوعة مع مصر، بحكم الإرث التاريخي المعاصر وبحكم الاشتراك في منطقة الحضارة الإسلامية، ولكن العلاقات الاقتصادية (تجارية واستثمارية) مع هاتين الدولتين ليست كثيفة لحد الآن. لذلك لا خوف من إمكان تأثير الواردات الصناعية من دول الآسيان على الصناعات الناشئة المتوقعة في مصر، ولكن يخشى من آثار المنافسة معها على الأسواق الأخرى "الثالثة"، وهي أسواق أوروبا وأمريكا بصفة أساسية. ثم السوق اليابانية نفسها وهي سوق تتميز بخصائص معينة في مقدمتها أن وارداتها تأتي أساسا من مشروعات مشتركة بين اليابان والدول المضيفة في جنوب شرق آسيا، والمنافسة مع هذه الدول منافسة سعرية ومنافسة غير سعرية. وفي حالة الصناعات الناضجة تنقلص آفاق المنافسة غير السعرية (المنافسة على النوعية أو الجودة) نظرا لنقص إمكانية تنويع المنتجات أو تمييز المنتج.

وتتشد في المقابل المنافسة السعرية أو يتسابق المنتجون على خفض التكلفة، وعلى خفض السعر حتى لو كانت التكلفة مرتفعة نسبيا (= الإغراق)، وهذا مما يفرض على مصر ضرورة خفض التكلفة بطريقتين:

- زيادة الإنتاجية والكفاءة (بالتجديدات في العمليات الإنتاجية).
- ترشيد هوامش التكلفة غير الأجرية، والناتجة عن الإهدار والضياع في العملية الإنتاجية (وعموما يجب عدم المساس بالأجور لاعتبارين هامين: أولهما المحافظه على حد أدنى من قدرة السوق - الطلب - المصرى محليا على استيعاب منتجات الصناعات لضمان استمرارها خاصة إذا ما انكمشت أسواق التصدير لسبب أو لآخر. وثانيهما اعتبار اجتماعي هام، خاصة في ضوء ارتفاع تكاليف المعيشة بمعدل يفوق القوة الشرائية للأجور والمرتببات) .

ونعلم هنا أن دول جنوب شرق آسيا (وكذا الصين) تتميز بانخفاض مستوى الأجور، وإن كانت تكفل على الأقل للمشتغلين - وبالتعاوض مع سياسات هذه الدول في تقديم الخدمات الاجتماعية من تعليم وصحة ومرافق عامة - مستوى المعيشة المقبول اجتماعيا، وبارتفاع درجة نظامية عنصر العمل مما يعطيها ميزة تنافسية في مواجهة مصر.

وهناك ميزة أخرى لتلك الدول في التنافس مع مصر: إذ أن مصر "قادم متأخر" بل "ومتأخر متأخر" إذا صح هذا التعبير، مما يعنى أن الأسبق (الصين والآسيان) قد أسس مواقع

له في الأسواق الدولية الرئيسية، من واقع كل من: الجودة، والسعر المنخفض، والشهرة (وخاصة الصين)، لذلك تحتاج مصر إلى عناصر تكميلية للميزة التنافسية، غير معطيات عوامل الإنتاج التقليدية في الميزة المقارنة، وأهم هذه العناصر أو الموارد التكميلية ما يتعلق بتمويل الصادرات والائتمان، والتسويق، والترويج، والتعبئة والتغليف ٠٠ الخ، والمهم هنا أن يتوفر "الوعي" في عملية اكتساب الميزة التنافسية في مواجهة المنتجين الأقدم.

• وإذا كان الوعي مطلوباً في التنافس مع المنتجين الأقدم المماثلين - فإن الحرص والحذر مطلوب تجاه فئة أخرى من الدول تتركز في كوريا الجنوبية وتايوان والمكسيك. ومصدر الحرص والحذر هنا أن المنتجين "الأعمق" - إذا صح هذا التعبير - يمكن أن يحولوا دون دخول مصر على خط التعميق الصناعي/التكنولوجي، لكنهم يظلون مصدر إمداد الصناعات (المضمحلة) في مصر، خاصة صناعات التجميع والتعبئة والأسمنت ٠٠ الخ، بالمدخلات الوسيطة والمعدات الرأسمالية والمكونات كثيفة البحث والتطوير. ونحن نقصد هنا كوريا الجنوبية بالذات، فعلاقتها الاقتصادية مع مصر قوية سواء على صعيد المبادلات التجارية (مبادلة القطن والبتروكيمياويات بالإلكترونيات الاستهلاكية)، أو على صعيد الاستثمارات (خاصة في صناعة التجميع للتلفزيون والسيارات).

• لذلك يتوقع أن تحاول منشآت كوريا الجنوبية عابرة الجنسيات في صناعتي التلفزيون والسيارات بالذات (دايو، سامسونج، جولد ستار، هيونداي) أن تؤخر تعميق التصنيع في مصر في هاتين الصناعتين، وأن تعيق دخول مصر إلى الأسواق الصناعية الرئيسية في أوروبا الغربية وأمريكا الشمالية واليابان، وذلك بوسائل متعددة من بينها توسيع هامش الميزة التنافسية الكورية في السوق المصرية، خاصة في المجال السعري بخفض أسعار المنتجات الكورية، ولو بالإغراق، وخاصة في ضوء ركود الطلب العالمي نسبياً، وتراخي الصادرات الكورية، والأزمات التمويلية للشركات الكورية العملاقة المسماة "شايبول".

• ولذا يجب أن تكون هناك سياسة صناعية - تجارية مصرية تشرف على وضعها الهيئات أو الوكالات المصرية المختصة (وزارة الصناعة - هيئة الاستثمار - اتحاد الصناعات - جمعيات رجال الأعمال - مراكز البحوث الاقتصادية ٠٠ الخ) بالتنسيق بين بعضها البعض. وبحيث تعطى حوافز محسوبة للمنشآت التي تخوض المنافسة في

مجال الصناعات الناضجة بالتعميق الصناعي/التكنولوجي، وتصنع بدائل للإمداد بالمدخلات والمكونات اللازمة، خاصة المكونات كثيفة البحث والتطوير.

• ويترتب على ما سبق مباشرة :

١- أنه إذا كان لنا أن نرتب أولوياتنا في مواجهة آسيا فلتكن أولوية تعاملنا موجهة إلى اليابان وليس إلى كوريا الجنوبية، فالإيابان ليست منافسة لنا على السلسلة الصناعية/التكنولوجية للصناعات الناضجة محل الاعتبار، فهي دولة تتركب "القمة العالية للتكنولوجيا" ٠٠ أو إن شئت فقل: المستوى عالى التكنولوجيا من بعض الصناعات الناضجة، إضافة إلى وزنها التنافسي القوي في مجال بعض الصناعات النامية. وتقوم المنشآت اليابانية بتزويد منشآت كوريا الجنوبية نفسها بتلك الشريحة من (الهاى تك) كما هو الحال بين هيتاشى وجولد ستار، وبين توشيبا وسامسونج، وبين هوندا وهيونداى. لذلك يمكن أن تعتمد مصر على المنشآت اليابانية في الدخول إلى طرف عال من السلسلة الصناعية/التكنولوجية للصناعات الناضجة.

• إن من الصعب أن تتحول المنشآت اليابانية الكبرى للاستثمار على نطاق واسع في السوق المصرية، وذلك لأسباب بعضها مفهوم وبعضها غير مفهوم تماما، وربما يرتبط ذلك بالطابع المتردد والحذر لليابانيين في التعامل الخارجى، وأسلوبهم المتدرج في اختراق الأسواق (خلاف السوق الأمريكية التقليدية بالنسبة لهم). لذا يجب عدم التعويل في المدى القصير على الشريك اليابانى.

• بيد أن المأمول أن تجد مصر مصدرا آخر هو الاتحاد الأوروبى، خاصة مع توقيع اتفاق الشراكة. ويبدو أن الاتحاد الأوروبى سيكون المصدر الرئيسى للتكنولوجيا المتقدمة في مصر خلال المرحلة المقبلة. وتحاول مصر موازنة الوجود الأوروبى بمشروع آخر للتعاون التكنولوجى والتجارى مع الولايات المتحدة الأمريكية وإن كان يواجه ظروف ميلاد متعسرة لأسباب متعددة يتعلق بعضها بالأولويات التجارية للولايات المتحدة، وبعضها الآخر ببعض الملبسات السياسية.

• بيد أنه تجدر الإشارة إلى أهمية توسيع وتنويع مصر لمدى التعاون التكنولوجى الخارجى، بعدم قصره على أوروبا، بالاتجاه خاصة إلى اليابان. فالإيابان هنا فرصة للتنويع الضرورى، وإن لم تكن فرصة لكسب شريك رئيسى جاهز في الأجل القصير.

- ^١ Tetsushi Honda et.al : "Theory of Strategic Trade Policies" Research Institute of International Trade and Industry, MITI, Tokyo, 1994
- ^٢ Mehdi Shafaeddin: "What did Freerick List Actually Say? Some Clarifications on the Infant Industry Argument" UNCTAD Discussion Paper No.149, July 2000
- ^٣ Richard R. Nelson & Nathan Rosenberg: "National Innovation System" Oxford University Press, 1993
- ^٤ Akira Goto & Hiroyuki Odagiri (Eds.): "Innovation in Japan" Clarendon Press; Oxford, New York, 1997
- ^٥ Gianmacro I.P. Ottaviano et al.: "Agglomeration in the Global Economy" The World Economy, August 1998. p.p. 707-731
- ^٦ James Markusen: "Multinational Firms; Location and Trade" The World Economy, August 1998. p.p. 733-756
- ^٧ Robert M. Grant: "Contemporary Strategy Analysis" Blackwell Business, USA, 1995.
- ^٨ هذه الخلاصة مبنية على زيارات ومقابلات وحلقات نقاش شارك فيها الأستاذ الدكتور محمد عبدالشفيع عيسى خلال الفترة يوليو-ديسمبر ١٩٩٩ والتي قضاها في اليابان موفدا من معهد التخطيط القومي في مهمة علمية.
- ^٩ راجع ما تقدم في الفصل الرابع.

الفصل السادس

الخدمات والعولمة: تحرير تجارة الخدمات في إطار الجات

لقد أدت التطورات المتلاحقة التي شهدتها قطاع الخدمات، وكذلك تزايد أهميته في اقتصاديات الدول المختلفة، وتأثيره على موازين مدفوعاتها، إلى الاهتمام بقضية تحرير التجارة الدولية في الخدمات، ومن ثم تم إدراجها لأول مرة في مفاوضات دورة أورجواي التي بدأت في سبتمبر ١٩٨٦، وذلك بهدف تطبيق آليات متعددة الأطراف لهذا القطاع من خلال قيام الدول بالتحرير التدريجي لتجارة الخدمات فيها طبقا لتنوع الظروف التي تمر بها مجموعات الدول المختلفة في العالم.

والجدير بالذكر أن التقدم التكنولوجي كان له دورا كبيرا في تقدم ونمو العديد من الخدمات وخاصة خدمات الاتصالات وتبادل المعلومات والبيانات حيث أدى قصر الفترة الزمنية الفاصلة بين ظهور المعلومة وانتشارها إلى جعل البعض يسمي هذا العصر عصر الثورة المعلوماتية وهي ثورة أصبحت لا تقل أهمية عن الثورة الصناعية لأنها تفتح آفاقا جديدة من العولمة وتكامل الاقتصادات العالمية. وقد انعكست هذه التطورات على نمو قطاع الخدمات في الدول المختلفة، فبعد أن كان يركز على أنشطة تقليدية، أصبح اليوم يركز على الأنشطة التجارية التي تتميز منتجاتها بالتطور والنمو وذلك بسبب كثافة أنشطة البحث والتطوير الخاصة بها.

ولعله من المناسب أن نستهل هذا الفصل، أولا، بتحديد مفهوم الخدمات والتجارة الدولية فيها، ثم نعقب ذلك، ثانيا، بنبذة عن تطور التجارة الدولية في الخدمات وملامح تحرير التجارة فيها، ثم - ثالثا - الإشارة إلى القدرة التنافسية لقطاع الخدمات المصري. وفي رابعا نتعرض بإيجاز للاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات وأثارها على الدول النامية، أما القسم الخامس، والأخير، من هذا الفصل فيتناول أثر هذه الاتفاقية على بعض القطاعات في الاقتصاد المصري بالتركيز على الجانب الخدمي في قطاعات النقل البحري، وصناعة الدواء، والاتصالات والإلكترونيات وتكنولوجيا المعلومات.

أولاً: مفهوم الخدمات والتجارة الدولية فيها

طبقاً لبعض الاقتصاديين فإن الخدمات هي "فعل ينشأ عن نشاط إنتاجي يؤدي إلى تغيير في حالة أو وضع المستفيد"^١. وطبقاً لهذا التعريف فإن الخدمات تتصف بأنها غير ملموسة ومن ثم يصعب رصد انتقالها عبر الحدود. كما أنها تتصف أيضاً بأنها غير قابلة للتخزين وبالتالي فهي آنية الإنتاج والاستهلاك وهذا يترتب عليه صعوبة تسجيلها وضرورة انتقالها مع منتجها لإتمام عملية التبادل.

وقد أدى التقدم التكنولوجي والاقتصادي خلال السنوات القليلة الماضية إلى إحداث تغييرات جوهرية في مفهوم وشكل وطريقة حساب الخدمات، مما أدى إلى اختفاء العديد من الخصائص والصفات الفاصلة بين السلع والخدمات. هذا بالإضافة إلى توسع إمكانية نقل الخدمات عبر الحدود والتجارة الدولية فيها. وذلك نتيجة لتطور وسائل الاتصالات وتبادل المعلومات وعمليات تحليل وتخزين المعلومات بالحاسب الآلي، هذا بالإضافة إلى الفاكس والإنترنت والأقمار الصناعية مما أدى إلى انتفاء ضرورة الأنية والتزامن في إنتاج واستهلاك الخدمات.

والجدير بالذكر أن هذه التطورات التكنولوجية لم تؤد إلى تقليل صعوبة قياس وتسجيل الخدمات، بل زادت تعقيداً وذلك بسبب زوال ما يميزها عن السلع، حيث إننا نجد أن خدمة السياحة تتضمن إنفاق السائح على السلع بالدول المضيفة، وكذلك نجد أن تجارة برامج الحاسب الآلي تتضمن جزءاً كبيراً يعد من تصنيف الخدمة المعرفية رغم أنه قد يبدو لأول وهلة أنها تجارة سلعية.

وهكذا لم يعد سهلاً تحديد المقصود بالخدمات وخاصة بعد ما أصبحت تمثل جزءاً عضوياً من المنتج المادي وذلك عندما تتخذ شكل الإدارة أو التسويق أو التمويل أو المعرفة الفنية. لذلك ينادى بعض الاقتصاديين بأن "مقياس التفرقة بين الخدمات والسلع" هو ارتفاع نسبة الخدمات في القيمة المضافة للسلعة. وإذا نظرنا إلى بعض السلع مثل صناعة الطائرات أو الإلكترونيات فسنجد أن نسبة الخدمة فيها قد تتجاوز ٥٠%^٢.

وإذا نظرنا إلى التصنيفات المختلفة للخدمات فسنجد أنها متعددة ومتنوعة ولعل أبرزها تصنيف "هوكمان وستيرن" حيث أنهما قد قسما الخدمات إلى نوعين^٣:

١- خدمات متصلة أو مترابطة : والمقصود بها الأنشطة الخدمية التي تتطلب انتقال الأفراد أو رؤوس الأموال أو الشركات أو السلع عبر الحدود لتبادلها. ومن أمثلتها السياحة والتعليم والخدمات الطبية وتجارة الترانزيت وتحويلات العاملين بالخارج والخدمات البيئية وخدمات التعبئة والتغليف والإعلان .

٢- خدمات منفصلة : وهي الخدمات التي لا تشترط انتقال مورد أو مستهلك الخدمة عبر الحدود ، حيث أن التجارة الدولية في هذا النوع من الخدمات لا تتطلب انتقال الأفراد أو رؤوس الأموال أو الشركات . فهذه الخدمات تعتبر نوع منفصل عن المصدر الأصلي لإنتاجها ، ويتم إدماجها في السلع التي يتم التجارة فيها ، مثل برامج الكمبيوتر وأجهزة الاتصالات والإلكترونيات والأدوية والأفلام والكتب والمجلات وغيرها من الخدمات الحديثة التي تتضمن جزءا لا يتجزأ منها يتمثل في المكون المعرض أو خدمة أنشطة البحث والتطوير .

وقد ترتب على صعوبة تحديد مفهوم السلع والخدمات عدة مشاكل نذكر منها:

١- صعوبة التقدير الدقيق لحجم التجارة الدولية في الخدمات ، وأيضا حجم المساهمة الفعلية لقطاع الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي لكل دولة .

٢- قيام بعض الدول بتصنيف نفس النوع من الخدمات تحت مسميات مختلفة نتيجة اختلاف وسائل القياس ووسائل التقييم مما يستوجب الحذر عند المقارنة بين الدول في مجال الخدمات .

٣- ظهور أنواع جديدة من الخدمات لم تكن ضمن التصنيفات الحالية مثل الخدمات البيئية والتي يزداد دورها يوماً بعد يوم في قياس ورصد التلوث البيئي .

والجدير بالذكر أن تعدد وتنوع قطاع الخدمات أدى إلى زيادة حصته في الناتج القومي الإجمالي في العديد من الدول ، وقد قدرت هذه الحصة بحوالى الثلثين في بعض الدول المتقدمة والنصف في بعض الدول النامية^٤.

وإذا نظرنا إلى أهم الوظائف التي يؤديها قطاع الخدمات فسنجد أنها تتمثل في :-

١- تلبية بعض الحاجات الأساسية بطريقة مباشرة مثل التعليم والصحة والإسكان أو بطريقة غير مباشرة باعتباره مصدراً لدخول وفرص عمل جديدة .

٢- الإسهام في الحصول على الموارد عن طريق الخدمات الإنتاجية ، وكذلك الإسهام في الانتفاع بهذه الموارد عن طريق خدمات الهياكل الأساسية مثل النقل والاتصالات والإعلام .

٣- توفير التكامل بين الأنشطة الاقتصادية والمساعدة على تحسين أداء وظائف السوق .

٤- المساعدة على تعبئة المدخرات وتوجيه هذه المدخرات في القطاعات ذات الأولوية في خطط التنمية (مثل البنوك والتأمين وشركات الصرافة) .

٥- توفير الإيرادات من العملات الأجنبية وذلك نتيجة تصدير العديد من الخدمات أو نتيجة وجود ميزة تنافسية مكتسبة أو ميزة جغرافية معينة ، أو ميزة تاريخية مثل وجود الآثار التي تجذب النشاط السياحي .

أما عن مفهوم التجارة الدولية في الخدمات فإنه يشمل كل التعاملات الدولية عبر الحدود أو نتيجة لوجود فروع أجنبية ، وتتضمن هذه التعاملات المعاملات الناتجة عن حركة رؤوس الأموال ، أو حركة العمالة ، وتتعدد مجالات هذه التجارة لتشمل النقل والتوزيع والتخزين ، والسياحة والفنادق والبناء ، والبنوك والتأمين والتأجير التمويلي ، والمحاسبة والهندسة والقانون ، والاتصالات والكمبيوتر وتشغيل البيانات والبرامج وخدمات المعلومات ، وخدمات العمالة والفنيين والخبراء ، وتجارة الترانزيت وما إلى ذلك. وغيرها من الخدمات التي يمكن التجارة فيها دولياً.

وتشير دلائل واقعية إلى تحقيق بعض الدول الصناعية المتقدمة لميزات نسبية في خدمات معينة مثل الاتصالات والبنوك والتأمين والنقل والهندسة ، وتحقيق بعض الدول النامية لميزات نسبية في خدمات أخرى مثل البناء والعمالة الفنية والسياحة وغيرها من الخدمات الأخرى.

ثانياً: تطور التجارة الدولية في الخدمات وملامح تحريرها

لقد زادت أهمية التجارة الدولية في الخدمات خلال السنوات القليلة الماضية. وإذا نظرنا إلى العالم ككل فسنجد أن معدل نمو صادرات الخدمات في العالم قد بلغ حوالى ١١٤,٧% خلال الفترة من عام ١٩٨٥ حتى عام ١٩٩١ ، أما نصيب صادرات الخدمات التجارية من إجمالي صادرات السلع والخدمات التجارية فقد بلغ حوالى ٢١,٥% خلال عام

١٩٩٢. وإذا نظرنا إلى معدل نمو واردات الدول الصناعية من تجارة الخدمات فسنجد أنها بلغت حوالى ١٢٥% في النصف الثانى من الثمانينات مقابل ٦٤,٤% لواردات الدول النامية من تجارة الخدمات^٥. والجدير بالذكر أن حصة التجارة الدولية في الخدمات استمرت في الزيادة عاما بعد عام ، وقد بلغت حوالى ١٣١٠ مليار دولار في عام ١٩٩٧ ، وهى تمثل حوالى ٧٠% من الناتج المحلى الإجمالى للدول المتقدمة وحوالى ٥٠% للدول النامية^٦.

وتسيطر الدول المتقدمة على التجارة الدولية في الخدمات، فهى تستحوذ على أكثر من ٧٠% من الصادرات والواردات الخدمية، في حين تقل الصادرات والواردات الخدمية في الدول النامية عن الثلث. وهذا يدل على احتكار الدول المتقدمة لسوق التجارة الدولية فى الخدمات^٧. والجدير بالذكر أن الولايات المتحدة الأمريكية تستحوذ على حوالى ١٧% من حجم الصادرات الخدمية ، في حين تستحوذ فرنسا على ٨,٧% ، وألمانيا على ٦% ، وإيطاليا على ٥,٧% ، والمملكة المتحدة واليابان كل منهما على ٥.٥%^٨.

ونظرا لاحتكار الدول المتقدمة للتجارة الدولية في الخدمات وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبى ، كما سبق وأن ذكرنا ، فقد تم إدراج التجارة الدولية في الخدمات في اتفاقات أوروغواى وذلك لأهمية هذه التجارة في اقتصاديات هذه الدول^٩. وإذا كان هذا هو الحال بالنسبة للدول المتقدمة، نرى ما هو وضع التجارة الدولية في الخدمات بالنسبة للدول النامية ؟

بالنسبة للدول النامية سنجد أن الوضع يختلف من دولة الى أخرى، وسنقوم بتقسيم هذه الدول إلى ثلاث مجموعات للتعرف على وضع التجارة الدولية للخدمات فيها .

(١) المجموعة الأولى

وهى تتكون من الدول الآسيوية الصناعية الجديدة، مثل كوريا الجنوبية وتايوان وهونج كونج وماليزيا وإندونيسيا وسنغافورة وتايلاند والصين، بالإضافة إلى كل من المكسيك وتركيا. وهذه المجموعة من الدول تحقق ميزة تنافسية في بعض القطاعات الخمية مثل قطاع الاتصالات والإلكترونيات وتكنولوجيا المعلومات والحاسبات الآلية. وهذه المجموعة من الدول تؤيد تحرير التجارة الدولية في الخدمات نظرا لما تمثله لها هذه التجارة من أهمية بالغة، والجدير بالذكر أن سنغافورة تستحوذ على ٢,٤% من حجم الصادرات العالمية للخدمات تليها كوريا الجنوبية ١,٨% ثم المكسيك ١,٤%^{١٠}.

(٢) المجموعة الثانية

وهي تتكون من الدول التي تتمتع بميزات تنافسية في بعض القطاعات الخدمية مثل السياحة والتعليم والخدمات الصحية وتحويلات العاملين في الخارج. وهذه الدول تعتمد على الحركة الدولية للأيدى العاملة. ومن أهم هذه الدول مصر وبنجلاديش وسريلانكا وبعض دول الكاريبي ودولة الدومينيكان ودول شمال أفريقيا^{١١}. وهذه المجموعة من الدول تحاول جاهدة إدماج الحركة الدولية للأيدى العاملة في اتفاقية التجارة الدولية في الخدمات في حين تسعى الدول المتقدمة لتأجيل ذلك حتى لا يؤثر ذلك على العمالة الخاصة بها.

(٣) المجموعة الثالثة

وتتكون هذه المجموعة من الغالبية العظمى من الدول النامية وتساهم هذه الدول مساهمة سلبية في التجارة الدولية في الخدمات بحكم أنها تعاني من عجزاً مستمراً في ميزان الخدمات وزيادة في ديونها الخارجية. لذلك فإن هذه المجموعة ترفض إدماج التجارة الدولية في الخدمات في الاتفاقات العالمية متعددة الأطراف وذلك خوفاً من تهديد أمنها القومي ومصالحها القومية، هذا بالإضافة إلى عدم قدرة الموردين المحليين للخدمات فيها على مواجهة المنافسة الغير عادلة من الشركات متعددة الجنسية والبنوك الأجنبية الكبيرة^{١٢}.

أهم ملامح تحرير التجارة الدولية في الخدمات:

إن تحرير التجارة الدولية في الخدمات سيؤدي إلى تحرير الاستثمار الأجنبي المباشر ليس في الخدمات فحسب، وإنما أيضاً في الصناعة والموارد الطبيعية والتي تدخل في تجارة الخدمات باعتبارها مدفوعات لخدمات قدمتها الشركات متعددة الجنسية إلى فروعها في البلاد المختلفة. وإذا كانت مميزات الاستثمار الأجنبي المباشر تتمثل في نقل التكنولوجيا في إطار خدمات تتمثل في المكون المعرفي ورأس المال والإدارة والتسويق، فإن هذه المميزات تزداد في حالة الخدمات عما في حالة السلع، وذلك لأن تقديم العديد من الخدمات يتم بالاتصال المباشر بين المنتجين والمستهلكين، هذا بالإضافة إلى إمكانية زيادة فرص انتشار التكنولوجيا إلى العديد من القطاعات الاقتصادية الأخرى المرتبطة بهذه الخدمات.

ورغم أهمية سيطرة حكومات بعض الدول النامية على بعض الأنشطة الهامة فيها مثل الماء والكهرباء والنقل والصحة والتعليم والإعلام، إلا أن خصخصة قطاعات معينة مثل الاتصالات السلكية واللاسلكية وبعض الصناعات الهام ، يجعل هذه الحكومات في اختبار

صعب أمام مواطنيها مما يجعلها تعمل بكفاءة وجدية^{١٣}. والجدير بالذكر أن اكتفاء بعض الدول النامية بالخصخصة فقط لا يؤدي بالضرورة إلى تحسين الأداء في الأسواق، وذلك لأن الخصخصة يمكن أن تؤدي إلى احتكار خاص بدلا من الاحتكار العام وبذلك تنتفي مزايا المنافسة ويظل المجتمع يعاني من انخفاض كفاءة أداء الخدمات وارتفاع أسعارها. ولكن إذا ما أدت عمليات الخصخصة إلى الانفتاح على الأسواق الخارجية ومن ثم منافسة عادلة فإنه لن يكون أمام القطاع الخاص إلا التصرف بطريقة تنافسية وليس احتكارية.

مما سبق يمكن التوصل إلى بعض الملاحظات الهامة فيما يتعلق بتحرير تجارة الخدمات:

١- إن تحرير التجارة الدولية في الخدمات لا يستبعد احتمال حدوث احتكار لبعض هذه الخدمات .

٢- سوف يؤدي تحرير التجارة الدولية في الخدمات إلى زيادة عدد المتنافسين على توريد الكثير من هذه الخدمات، ومن ثم توسيع الأسواق أمام هؤلاء الموردين وهذا سيعمل على تحسين الإنتاجية وزيادة الكفاءة وانخفاض أسعار هذه الخدمات.

٣- قد يؤدي تحرير التجارة الدولية في الخدمات إلى ظهور بعض الآثار السلبية المحتملة على موازين التجارة غير المنظورة في بعض الدول وذلك نتيجة لزيادة الواردات الخدمية، إلا أنه في نفس الوقت قد يؤدي إلى بعض الآثار الإيجابية على ميزان التجارة السلعية نتيجة لزيادة القدرة التنافسية لصادرات بعض السلع التي تعتمد على الخدمات.

٤- ورغم تميز بعض الدول النامية بميزات نسبية في قطاعات خدمية معينة، إلا أن شوكات هذه القطاعات لا تستطيع رفع قدرتها التنافسية لمواجهة منافسة فروع الشركات الأجنبية. وفي هذه الحالة فإن تحرير التجارة الدولية في الخدمات سيؤدي إلى توسع الشركات متعددة الجنسيات على حساب الشركات المحلية في الدول النامية.

ثالثا: القدرة التنافسية لقطاع الخدمات المصري

تتمتع مصر بميزات تنافسية متعددة في قطاع الخدمات مما أدى إلى تحقيق هذا القطاع لفائض قد يتجاوز أحيانا قيمة الصادرات السلعية في ميزان المدفوعات. وترجع هذه المميزات إلى عوامل متعددة منها توافر قوة العمل الرخيصة بالمقارنة ببعض الدول الأخرى.

كذلك تتمتع مصر بميزة أخرى هي الموقع الجغرافى المتميز حيث إنها تطل على كل من البحر الأحمر والبحر المتوسط، مما أدى إلى توفر شواطئ طويلة على طول هذين البحرين تقدر بحوالى ٢٠٠٠ كيلو متر شمالا وشرقا. هذا بالإضافة إلى توافر الطبيعة الخلابة وجمال المناطق السياحية على هذه الشواطئ مما شجع على ازدهار القطاع السياحى في هذه المناطق. كما تتميز مصر بوجود آثار سياحية تاريخية تقدر بحوالى ٣/١ آثار العالم، وهذا يساعد على تدفق العديد من السياح كل عام، وتشرف مصر على أحد الممرات المائية الحيوية وهو قناة السويس التى تحقق أكثر من ٦٥٠٠ مليون جنيه سنويا^{١٤}. والجدير بالذكر أن قطاع الخدمات المصرى يستوعب حوالى ٤٥% من القوة العاملة. أما عن الأهمية النسبية لهذا القطاع في الناتج المحلى الإجمالى، ومعدل نموه، فذلك ما يوضحه لنا الجدول رقم (١).

جدول رقم (١)

الأهمية النسبية لقطاع الخدمات الإنتاجية

خلال الفترة من عام ١٩٩٨ حتى عام ٢٠٠٠

القطاع	١٩٩٩ / ٢٠٠٠		١٩٩٨ / ١٩٩٩		السلسلة
	معدل النمو %	الأهمية النسبية %	معدل النمو %	الأهمية النسبية %	
أولاً: القطاعات السلعية					
ثانياً: القطاعات الخدمية					
الخدمات الإنتاجية :					
١) النقل والمواصلات	٧	٦,٩	٦,١	٦,٨	١٨,٤
٢) قناة السويس	٠,٢	٦,٥	٠,٣	٦,٥	٦,٥
٣) التجارة	٦,٨	١٧,٤	٦	١٧,٤	٤٦,٧
٤) المال	٩,١	١٢,٦	١١,٧	١١,٥	١١,٥
٥) التأمين	١٠,٤	٠,٢	٩,٤	٠,٢	٠,٢
٦) مطاعم وفنادق	٢٦,٤	١,٦	٢٨,٧	١,٤	٣,٧
ثالثاً: الخدمات الاجتماعية					
١) خدمات حكومية		١٧,٨		١٧,٩	٤٨
٢) خدمات شخصية		٧,٧		٧,٨	٢٠,٩
رابعة اجتماعية		٧,٧		٧,٨	٢٠,٩

المصدر : البنك المركزى المصرى - التقرير السنوى ١٩٩٨/١٩٩٩ و ٢٠٠٠/١٩٩٩ .

والجدير بالذكر أن القطاع الخاص المصرى يسيطر على حوالى ٧٨% من إنتاج الخدمات الإنتاجية في حين يستحوذ القطاع العام على ٢٢% فيها فقط، كذلك يسيطر القطاع الخاص على حوالى ٨٢% من إنتاج قطاع النقل والاتصالات في حين يساهم القطاع العام

بحوالى ١٨% فقط. أما إذا نظرنا إلى الخدمات الاجتماعية فسنجد أن حصة القطاع العام فيها حوالى ٥٣% في حين يساهم القطاع العام بحوالى ٤٧% وذلك طبقاً لبيانات عام ١٩٩٩/٢٠٠٠. كما يوضح نفس الجدول أن قطاع التجارة يستحوذ على ١٧,٤% من إنتاج القطاعات الخدمية بقيمة تقدر بحوالى ٥٠ مليار جنيه خلال عام ٢٠٠٠/٩٩.

والجدير بالذكر أنه يوجد العديد من الخدمات الإنتاجية المصرية التى ما زالت منخفضة الجودة أو مرتفعة التكاليف إما بسبب بعض الاحتكارات المحمية بعوائق تجارية أو إدارية أو تشريعية في صورة قوانين ولوائح وشروط تراخيص وضرائب ورسوم .. الخ وهى تقوم في أغلبها على معايير غير اقتصادية أو مبررات مختلفة مثل المصالح الاستراتيجية أو أهمية الدور الاجتماعى للدولة أو الحفاظ على الهوية الثقافية أو الأمن القومى ، أو غيرها من أساليب الرقابة والتحكم ولعل أهم هذه القطاعات التى تتطلب الإصلاح وإعادة هيكلة قطاع التأمين والنقل البحري والموانئ.

أما هيكل قطاع الخدمات في ميزان المدفوعات، خلال عامى ٩٩/٩٨ و ٢٠٠٠/٩٩، فيبينه الجدول رقم (٢).

جدول رقم (٢)

ميزان الخدمات بالمليون دولار امريكى

البيسان	١٩٩٩/١٩٩٨	٢٠٠٠/١٩٩٩	التغير (+/-)
الرصيد	٥٩٦٩,٦	٥٦٢٣,٧	(٢٤٥,٩)
ب- المتحصلات :	١١٠٢٥,٥	١١٤١٩,٦	٣٩٤,١
١- النقل	٢٦٣٦,٩	٢٦٣٤,٧	(٢,٢)
٢- السفر	٣٢٣٥,١	٤٣١٣,٨	(١٠٧٨,٧)
٣- دخل الاستثمار	١٩٣٢,٧	١٨٣٢,٥	(١٠٠,٢)
٤- متحصلات حكومية	٣٠,٨	١٠٩,٦	(١٩٨,٤)
٥- متحصلات أخرى	٢٩١٢,٨	٢٥٢٩	(٣٨٣,٨)
ج- المدفوعات :	٥٠٥٥,٩	٥٧٩٥,٩	٧٤٠
١- النقل	٣٧٦,٧	٤٥٦,٥	٧٩,٨
٢- السفر	١١٠,٤	١٠٢٨,٣	(٧٥,٧)
٣- دخل الاستثمار	٩٢٨,٣	٩٠٠,٧	(٢٧,٦)
٤- مدفوعات حكومية	٥١١,٢	٤٦٧	(٤٤,٢)
٥- مدفوعات أخرى	٥١٣٥,٧	٢٤٩٣,٤	٨٠٧,٧

المصدر : البنك المركزى ، التقرير السنوى ١٩٩٩/١٩٩٨ و ٢٠٠٠/١٩٩٩

ويتضح من هذا الجدول أن متحصلات الخدمات عن عام ٢٠٠٠/٩٩ قد زادت عنها في العام السابق بنحو ٣٩٤,١ مليون دولار، وكانت هذه الزيادة نتيجة لارتفاع حصيلة السفر والدخل السياحي. أما عن مدفوعات الخدمات فقد زادت بمبلغ ٧٤٠ مليون دولار فيما بين نفس العامين، وقد نتجت هذه الزيادة من قطاعات النقل والمدفوعات الأخرى.

وطبقاً للجدول رقم (٢) يمكن ملاحظة انخفاض مدفوعات السفر خلال عام ٢٠٠٠/١٩٩٩ بحوالي ٧٥٧ مليون دولار، بالمقارنة بعام ١٩٩٩/١٩٩٨، ويرجع ذلك إلى عدة أسباب لعل أهمها انخفاض مدفوعات العلاج بالخارج نظراً لتطور الخدمات الصحية داخل الدولة، كذلك حدث انخفاض في مصاريف السياحة إلى الخارج نظراً لتوافر المغريات السياحية المحلية وخاصة في شرم الشيخ ودهب ونويبع وطابا والغردقة وغيرها من المناطق السياحية الأخرى.

والجدير بالذكر أن الصادرات الخدمية قد بلغت حوالي ١١,٤ مليار دولار خلال عام ٢٠٠٠ وذلك بزيادة قدرها ٢,٥ مليار دولار عن عام ١٩٩٥. أما تحويلات العاملين في الخارج فقد سجلت انخفاضا قدره حوالي ٤٥ مليون دولار خلال عام ٢٠٠٠/١٩٩٩ حيث بلغت ٣٧١٠,٧ مليون دولار مقابل ٣٧٥٦ مليون دولار خلال عام ١٩٩٩/١٩٩٨^{١٠}.

رابعاً: الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات وآثارها على الدول النامية

تدرج الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات في الجزء الثاني من اتفاقات "الموضوعات الجديدة"، وتغطي كل الخدمات ماعدا تلك التي تقدمها الحكومة في إطار ممارساتها لسلطاتها. وربما يكون من المناسب أن نبدأ عرض الملامح الأساسية لهذه الاتفاقية بالإشارة إلى موقفها من انتقال خدمات العمالة.

فتحرير الخدمات لم يشمل انتقال العمالة، رغم أهمية ذلك لمعظم الدول النامية، حيث اقتصر الاتفاق في مفاوضات أوروغواي فقط على قوة العمل المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر وكذلك بأداء الخدمات التي تشملها اتفاقيات التحرير، على أن تكون إقامتهم في البلد المضيف بصفة مؤقتة، مع الاعتراف بنتائج التعليم والخبرة المكتسبة أو متطلبات التأهل

المستوفاة في بلد آخر كأساس لتطبيق المعايير الخاصة بمنحهم التصاريح أو الشهادات اللازمة لتلك الإقامة.

وقد نصت اتفاقية الخدمات على تشكيل مجموعة عمل للنظر في تحرير قطاع العمالة الماهرة، حيث إن حركة العمالة تشكل حساسية سياسية خاصة للكثير من حكومات الدول المتقدمة. لذلك اشتملت اتفاقية الخدمات على نوعين رئيسيين من أدوات تحديد وصول موردي الخدمة الأجانب للأسواق وهما:

- ١- التأشيرات (تصاريح الإقامة وتصاريح العمل) التي تنظم العمل والبقاء المؤقت .
 - ٢- إجراءات شهادة الترخيص أو قيود مشابهة على حق الممارسة للفنيين المرخص لهم .
- والجدير بالذكر أن هذين القيدتين ينطبقان على كل من الدول المتقدمة والدول النامية^{١٦}.

أما عن الخدمات التي يشملها التحرير طبقا للاتفاقية فهي تشمل كل أشكال تجارة الخدمات بالمفهوم الواسع في السياحة والبنوك والتأمين والنقل البحري والجوى والمواصلات والاتصالات والخدمات المهنية والاستشارات الطبية والفنية والهندسية والقانونية والمحاسبية.. الخ. بل أنها لا تشمل فقط المعاملات عبر الحدود الدولية وإنما أيضا توريد الخدمات من خلال التواجد التجارى أو التواجد الشخصى. وتتضمن هذه الاتفاقية ثلاثة محاور رئيسية هي:

المحور الأول:

يتضمن إرساء مبادئ وقواعد وأحكام عامة تنطبق على كل الإجراءات المؤثرة على التجارة الدولية في الخدمات.

المحور الثانى :

يتضمن جداول التزامات تحددها كل دولة في قطاعات تتعهد بتحريرها بدرجات معينة وتطبق عليها مبادئ المعاملة الوطنية والنفاذ إلى الأسواق.

المحور الثالث :

يتضمن أربع ملاحق أساسية، وهى:

- ١- ملحق الخدمات المالية .
- ٢- ملحق الاتصالات : ويقضى بمنح الموردين الأجانب بالدولة حق استخدام شبكات الاتصالات العامة وخدماتها بشروط معقولة دون تمييز بينهم وبين المورد المحلى .

٣- ملحق النقل الجوى : وهذا الملحق يستبعد حقوق النقل الجوى التى تنظمها الاتفاقات الثنائية من التزامات التحرير^{١٧}.

٤- ملحق حركة الأيدى العاملة اللازمة لتوريد الخدمات والإقامة بصفة مؤقتة وهى قضية تتصل بعدة اعتبارات هامة مثل التعويض عن الهجرة وحماية العمالة المهاجرة من التمييز في الأجر وظروف العمل والتأمينات وحقوق نهاية الخدمة وغيرها من الحقوق المدنية^{١٨}.

وبالإضافة الى هذه الملاحق هناك اتفاق على المزيد من المفاوضات عبر دورات متعاقبة بدأت من يناير ٢٠٠٠ ، تحقيقاً لمبدأ التحرير التدريجى.

والجدير بالذكر أن هذه الاتفاقية تستثنى الخدمات التى تقدمها الحكومات والتى تتعلق بممارساتها لسلطاتها - مثل البنوك المركزية - بشرط ألا تقدم هذه الخدمات على أسس تجارية أو تنافسية مع آخرين. كذلك تم استبعاد التوريدات الحكومية أو المشتريات الحكومية طالما أنها ليست بغرض إعادة البيع، أو الاستخدام في بيع خدمات معينة والتجارة فيها. هذا بالإضافة إلى استبعاد هذه التوريدات أو المشتريات الحكومية من شرط الدولة الأولى بالرعاية، وكذلك من مبدأى المعاملة الوطنية والنفاذ إلى الأسواق.

وللوصول إلى أثر هذه الاتفاقية على الدول النامية، وعلى مصر، يتعين إلقاء الضوء على بعض مبادئها الأساسية، وهى:

١- مبدأ النفاذ إلى الأسواق:

طبقاً لهذا المبدأ تم حظر ستة أنواع من قيود النفاذ إلى الأسواق، وهى^{١٩}:

- أ - عدد موردي الخدمات المسموح بهم.
- ب- قيمة الأصول أو المعاملات الخاصة بالموردين.
- ج- إجمالى مخرجات الخدمة.
- د- عدد الأشخاص الطبيعيين الممكن توظيفهم لتوريد الخدمة.
- هـ- نوعية الوجود الشرعى الذى تقدم من خلاله الخدمة سواء أكان فروع أو توابع لشركات أو بنوك.
- و- أقصى نسبة لرأس المال الأجنبى سواء أكان كنسبة مئوية أو كقيمة مطلقة من إجمالى الاستثمار.

٢- مبدأ الشفافية:

يقضى مبدأ الشفافية بالزام الأعضاء بإنشاء مراكز تقديم المعلومات الخاصة عن أى قوانين أو تدابير أو ممارسات إدارية خاصة بالخدمات الموجودة في الاتفاقية، وذلك في غضون عامين من تنفيذ اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية، وذلك لتحسين وصول موردي الخدمات إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات. ويرى كثير من المراقبين أن السماح للدول المتقدمة بالدخول لقنوات التوزيع وشبكات المعلومات في الدول النامية يمكنه أن يهدد الأمن القومى لهذه الأخيرة.

٣- الترتيبات المحلية:

وهذا المبدأ يشترط على الأعضاء إنشاء قواعد لضمان أن شروط ومتطلبات التأهيل والمقاييس الفنية وإجراءات التراخيص المؤثرة على تجارة الخدمات هي ترتيبات رشيدة وهادفة ونزيهة، ولا تمثل عبئاً أكثر مما ينبغي لضمان جودة الخدمة. كما أنها لا تشكل قيوداً على توريد الخدمة، ولا تفرق بين الأجانب والوطنيين. والجدير بالذكر أن هذا المبدأ لا ينطبق إلا على القطاعات التي يحددها العضو في جدول التزاماته. كذلك تسمح للمادة (٧) بوضع إجراءات الاعتراف المتبادل للتراخيص والشهادات والخبرات والتعليم التي يمنحها عضو معين، بهدف إتاحة الفرصة الكاملة للأعضاء الآخرين لمناقشة إمكانيات التوصل لاتفاقية اعتراف متبادل ثنائي أو جماعي.

٤- الممارسات الاحتكارية:

لم تحظر الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات احتكار القلة في توريد الخدمات، ولكنها اشترطت أن تضمن الحكومة عدم إساءة هذه الجهات المحتكرة استخدام قوتها السوقية في الإخلال بالتزامات محددة تتعلق بأنشطة تقع خارج إطار حقوقها. وقد تناولت المادة التاسعة الممارسات التي تخذ من المنافسة من خلال السماح بدخول الدول المتضررة من هذه الممارسات والراعية لها في مشاورات ثنائية للحد منها .

٥- الإعانات

طبقاً للاتفاقية لا توجد قواعد عامة تنظم منح الإعانات أو الدعم، وإنما تنص المادة الخامسة عشر على دخول الأعضاء في مفاوضات للحد من الآثار الضارة للإعانات على تجارة الخدمات، وذلك مع مراعاة دور هذه الإعانات في برامج التنمية في الدول النامية. ويرى البعض أن ذلك يمثل خطورة على صناعة الخدمات في الدول النامية لأنه يمنح فرصة

متكافئة للأعضاء للتنافس السعري خاصة وأن منح الإعانات لأغراض سياسية واقتصادية هو أحد ملامح سياسات الدول المتقدمة^{٢٠}.

٦- المدفوعات والتحويلات

طبقاً لهذا البند فإن الاتفاقية تحظر تقييد التحويلات الدولية للمعاملات الجارية في إطار جداول التزامات الدولة العضو. ومع ذلك فإن للدول النامية الحق في فرض قيود مؤقتة على هذه التحويلات للحفاظ على مستوى احتياطي ملائم لبرامج التنمية، ولكن بشرط ألا تقتصر هذه القيود على حماية قطاع خدمي معين، وأن تكون هذه القيود متفقة مع أحكام اتفاقية صندوق النقد الدولي.

أثر اتفاقية الخدمات على الدول النامية

يتوقف أثر الاتفاقية على الدول النامية على الالتزامات التي يقدمها الأعضاء في شكل جداول يتعهدون فيها بتحرير قطاعات خدمية معينة بدرجات معينة. والجدير بالذكر أن هذه الاتفاقية قد منحت الدول النامية معاملة تفضيلية مراعاة لظروفها واحتياجاتها التنموية وعدم قدرتها على منافسة الدول المتقدمة في الأسواق العالمية.

وكما توضح الاتفاقية فإن جدول التزامات كل دولة من الدول الأعضاء يتضمن قائمة إيجابية وأخرى سلبية. والقائمة الإيجابية تحدد القطاعات التي ستلتزم فيها الدولة بتطبيق مبادئ المعاملة الوطنية والنفاذ إلى الأسواق. أما القائمة السلبية فهي تتضمن الإجراءات التي ستظل باقية والتي قد تؤثر على هذين المبدأين السابقين.

ويتم تصنيف الالتزامات إلى ثلاث فئات وهي :-

١- لا يوجد: وتعني عدم وجود قيود على النفاذ إلى الأسواق أو المعاملة الوطنية لقطاع خدمي معين.

٢- غير مقيد: وتعني عدم وجود سياسات تقييد نمط معين من قطاع الخدمات.

٣- أخرى: وتعني أن القطاع موجود في الجدول ولكن توجد قائمة قيود عليه.

وطبقاً لهذه الالتزامات فإن على كل دولة أن تضع القوانين والسياسات التي تقيّد استخدام نمط خدمي معين من قبل الموردين الأجانب. كما عليها أن توضح معايير الحاجات

والظروف الاقتصادية التي تضعها ك شروط لاشتراك موردي الخدمات الأجانب في السوق في حالة تواجد موردين محليين.

كذلك تتيح الاتفاقية للدول النامية الحق في إدراج قطاعات خدمية وفتح أسواقها تدريجياً بما يتوافق مع أوضاعها التنموية، كما يحق لها إبرام اتفاقات مع دول أخرى نامية أو متقدمة وذلك مع إمكانية منح الدول النامية معاملة أفضل من الدول المتقدمة. كذلك تعفى الاتفاقية الدول النامية من قيد العامين لإنشاء مراكز المعلومات وكذلك من قيد التقدم بجدول الالتزامات المحددة عند التوقيع على الاتفاقية بالنسبة للخمسة عشرة دولة الأقل نمواً.

مما سبق يتضح لنا أن المعاملة الخاصة بالدول النامية لا تتعدى المرونة في تطبيق قواعد الاتفاقية، أما المعونة الفنية فيتم تقديمها لهذه الدول على مستوى متعدد الأطراف من قبل سكرتارية منظمة التجارة العالمية.

كذلك يمكن القول إنه على الرغم من إمكانية استخدام الدول النامية لأساليب الوقاية الخاصة بموازين مدفوعاتها إلا أن قصور صناعة الخدمات بها وحاجاتها لاستيرادها سوف يؤدي إلى تضررها الشديد بعد التحرير، وذلك لعدم قدرتها على منافسة الشركات متعددة الجنسية في أسواق خدماتها.

هذا بالإضافة إلى أنه رغم احتمال زيادة الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية، إلا أن هذه الاستثمارات ستأتي من قبل الشركات الكبيرة المتخصصة ذات الخبرة والتكنولوجيا المتطورة مما سيتشكل صعوبة أمام الموردين المحليين لمنافساتها في أسواقهم المحلية، خاصة إذا كان هؤلاء الموردين يمثلون شركات متوسطة أو صغيرة. لذلك فإن تحرير الخدمات سوف يشكل خطورة كبيرة ومنافسة غير عادلة على العديد من شركات الدول النامية^{٢١}.

والجدير بالذكر أن هذه الخطورة ستسحب أيضاً على قطاع البنوك في الدول النامية، وخاصة تلك البنوك التي يوجد بها خللاً في هيكلها التمويلية وعدم قدرتها على تحقيق معايير كفاءة رأس المال بها. هذا بالإضافة إلى الأضرار التي قد تتحقق في بعض القطاعات الأخرى مثل قطاع التأمين الذي يتصف في العديد من الدول النامية بضعف أصوله الرأسمالية ومحدودية استثماراته وعدم توافر السيولة اللازمة^{٢٢}.

خامسا: آثار الاتفاقية على بعض القطاعات فى الاقتصاد المصرى

قبل دراستنا لآثار الاتفاقية العامة للتجارة فى الخدمات على بعض قطاعات الاقتصاد المصرى سنقوم ببيان آثار هذه الاتفاقية على الاقتصاد القومى ككل. ثم يعقب ذلك بيان هذه الآثار على القطاعات الخدمية مع التركيز على النقل البحرى، وصناعة الدواء، والاتصالات والإلكترونيات وتكنولوجيا المعلومات.

(١) آثار الاتفاقية على الاقتصاد المصرى عامة

يمكن بيان أثر الاتفاقية العامة للتجارة فى الخدمات على الاقتصاد المصرى فى ضوء ثلاث نقاط أساسية:

- ١- دور الاتفاقية كحاكم للسياسات المحلية.
- ٢- دور الاتفاقية كآلية لوصول القطاعات الاقتصادية المحلية لخدمات أكثر كفاءة.
- ٣- منافع تحرير الخدمات للقائمين بتصديرها من المحليين.

وبالنسبة لأثر النقطتين الأولى والثانية فإن هذا الأثر يتحدد بدرجة التحرير الذى تقوم به الحكومة من تلقاء نفسها. فأثر النقطة الأولى ينشأ من مشاركة مصر فى الاتفاقية متعددة الأطراف وجدول الالتزامات الذى تتقدم به طبقا لظروفها. أما أثر النقطة الثانية فيعد من الآثار الهامة وذلك باعتبار أن أغلب منافع الانضمام للاتفاقية تحدث من خلال تحسين وصول المستهلك المصرى والأنشطة الاقتصادية المحلية إلى خدمات أفضل وسعر أقل.

والجدير بالذكر أن دور قطاع الخدمات يزداد يوماً بعد يوم فى تدعيم العديد من الأنشطة الاقتصادية الأخرى فى الدولة. فالصناعة مثلاً تحتاج إلى الوصول إلى أعلى درجات التقدم التكنولوجى ليس فقط فى أساليب الإنتاج وإنما أيضاً فى شبكات النقل والاتصالات وذلك حتى تستطيع زيادة قدرتها التنافسية العالمية. ولا يخفى علينا أن من المشاكل الهامة التى تواجهها الصادرات المصرية هى التأخير فى الوصول إلى المستورد الأجنبى طبقاً للجدول الزمنى المحدد لها. وذلك يرجع إلى العديد من الأسباب لعل أهمها تدهور خدمات النقل والاتصالات^{٢٣}.

وإذا نظرنا إلى الهيكل التعريفي للتجارة الخارجية المصرية سنجد أن المتوسط الأسمى غير المرجح لهذه التعريفة يصل لحوالى ٣٠% في حين أن المتوسط المرجح للواردات (والذى يعطى صورة أدق للحماية الاسمية) يصل إلى حوالى ٢٦% للسلع الواردة من الاتحاد الأوروبى ، و ٢٩% من باقى دول العالم. كذلك نجد أن متوسط المعدل الفعال للحماية (والذى يأخذ في حساباته كيفية تأثير هيكل الحماية على القيمة المضافة في الصناعة أيضا) يصل إلى حوالى ٣٠% ، وذلك في ظل وجود بعض الصناعات التى تتمتع بمعدلات حماية فعالة أعلى من المعدلات الاسمية والعكس صحيح^{٢٤}.

فإذا أخذنا في الاعتبار حقيقة أن الصناعة المصرية تستخدم بالفعل مدخلات خدمية أقل فعالية وأكثر تكلفة مما يجب، لاتضح لنا الانخفاض الشديد في مقدار الحماية الفعلية على العديد من الصناعات، والتى قد تكون سلبية على بعض منها. وذلك نظرا لأن التعريفات على الواردات الوسيطة مرتبطة بتعريفات ضمنية على المدخلات الخدمية. ومما هو جدير بالذكر أن النظام التقييدى يؤدى إلى فرض ضرائب غير فعالة على الصناعة، وهذا ما نجده بالنسبة لبعض الصناعات المصرية مثل الصناعات التى تقوم على الأنشطة الزراعية أو أنشطة الموارد الطبيعية (البترول والغاز الطبيعى) وكذلك العديد من الأنشطة الاستخراجية الأخرى . وهذا يؤدى إلى انخفاض المعدل الفعال للحماية في هذه الصناعات^{٢٥}.

أما إذا نظرنا إلى الآثار المتوقعة للاتفاقية بالنسبة للنقطة الثالثة، والخاصة بمنافع تحرير الخدمات للقائمين بتصديرها من المحليين، فسنجد أن هذه الآثار محكومة بالتزامات الدول الأخرى الأعضاء، إلا أنها تعكس الأثر الكلى للاتفاقية في خفض حواجز الوصول للأسواق الأجنبية. فهذا الأثر يرتبط بالتزام الأعضاء بفتح أسواقها أمام العمالة الفنية والمهنية وهو الموضوع الذى حاولت الدول المتقدمة إبعاده من المفاوضات، كما يرتبط أيضا هذا الأثر بتحسين قدرة الخدمات المصرية للوصول لتكنولوجيا جديدة ولقنوات الاتصال ومراكز المعلومات الخاصة بأنشطة الخدمات وتجارب الدول الأخرى فيها .

وتشير التزامات مصر في الاتفاقية إلى تشجيع الاستثمارات الأجنبية وذلك بالسماح لها بإنشاء وحدات خدمية مشتركة وفقا لأحكام قانون الاستثمار في العديد من القطاعات المختلفة مثل البنوك والتأمين والسياحة والنقل البحري والخدمات الإنشائية والاستشارية والهندسية وحماية حقوق الملكية الفكرية.

وقبل أن ننتقل إلى بيان آثار الاتفاقية على القطاعات الثلاثة التي أشرنا إليها أعلاه،
نلقى نظرة سريعة على هذه الآثار بالنسبة لباقي القطاعات الخدمية.

بالنسبة للقطاع المالي: قدمت مصر الالتزامات التالية:

- السماح بإنشاء فروع لبنوك أجنبية وبنوك مشتركة، مع التزام الشريك الأجنبي بتدريب العاملين في البنوك في ضوء احتياجات السوق المصرية.
- السماح بوجود شركات أجنبية أو مشتركة في مجال التأمين وإعادة التأمين .
- السماح بممارسة عديد من أنشطة سوق المال في مصر مثل الاكتتاب والسمسرة والتجارة في الأوراق المالية وصناديق الاستثمار والتخليص وغيرها من أعمال البورصة.
- السماح بوجود أنشطة التأجير التمويلي.

وبالنسبة لقطاع السياحة: وافقت مصر على السماح للأجانب بإنشاء الفنادق والمطاعم والوكالات السياحية ومعاهد التدريب والمؤتمرات السياحية وخدمات النقل السياحي، وذلك وقفا لاحتياجات السوق. كذلك شجعت مصر استثمارات إنشاء المزيد من المنشآت السياحية والترويج للإمكانيات الضخمة التي تمتلكها مصر في هذا القطاع.

وفي قطاع البناء والمقاولات والاستشارات: سمحت مصر بإنشاء شركات هندسية مشتركة، وكذلك سمحت بتنفيذ مشروعات مشتركة في العمليات الكبيرة مثل الكبارى والأنفاق والجسور وخطوط الأنابيب، وذلك من خلال شركات مشتركة (مصرية وأجنبية) وذلك لضمان الإشراف الفني المصري على مراحل التشغيل وإجراءات الصيانة والإحلال والتجديد. كذلك نص جدول الالتزامات على ألا تقل حصة رأس المال المصري في هذه الشركات المشتركة عن ٥١% في المشروعات الكبرى، وألا تزيد نسبة العمالة الأجنبية عن ١٠% من إجمالي عمالة المنشأة مهما تعددت أنواعها ووفقا لقانون العمل المصري.

وفيما يخص قطاع النقل الجوي: فإنه يشمل النقل الجوي والخدمات الإقليمية وخدمات الفاكس الجوي. ويتم تقديم هذه الخدمات إما للمسافرين أو للتجارة في مصر وذلك بشرط الترخيص أو حق الامتياز. وشملت اتفاقية التجارة في الخدمات ثلاثة من أنشطة النقل الجوي وهي: خدمات الصيانة والإصلاح، وتسويق وبيع خدمات النقل الجوي، ونظم الحجز الآلي مثل إصدار تذاكر السفر وإجراءات الحجز والاستعلام عن جداول الرحلات. ومن الملاحظ أن

الاتفاقية لم تشمل حقوق التشغيل والسعة، كذلك تضمنت الاتفاقية أحقية المجلس الجديد بمراجعة وضع قطاع النقل الجوي في مصر مرة كل ٥ سنوات وذلك على أساس إمكانية شمول قطاعات أخرى منه في هذه الاتفاقية.

والجدير بالذكر أن الظروف التسويقية لقطاع النقل الجوي في الدول النامية ومن بينها مصر قد واجهتها خسائر كبيرة في الفترة الأخيرة وذلك بسبب الظروف التسويقية وعدم قدرتها على التنافس مع العديد من شركات الطيران الأجنبية. هذا بالإضافة إلى زيادة حصة الشركات الأجنبية من الرحلات الخارجية والداخلية. وبناء على ذلك سيزداد الأمر سوءاً بالنسبة للدول النامية بحكم أن تحرير التجارة في خدمات النقل الجوي، وتطبيق مبدأ الدولة الأولى سيؤدي إلى إضعاف قدرة الشركات الوطنية على مجابهة التحديات الجديدة^{٢٦}.

(٢) أثر الاتفاقية على قطاع النقل البحري

يرتبط قطاع النقل البحري بشبكة خدمات متكاملة مثل التوكيلات الملاحية الخاصة بالشحن والتفريغ وشركات التأمين البحري ومؤسسات التخزين والمستودعات وشركات توريد المؤن إلى الأسطول وترسانات بناء وصيانة السفن.

ومن الملاحظ أن تحرير التجارة في ظل اتفاقية أوروغواي وغيرها من الاتفاقيات الدولية الأخرى قد أدى إلى زيادات كبيرة في تدفقات التجارة السلعية. فقد أشارت إحدى الدراسات عن أثر تحرير التجارة الأوروبية على قطاع النقل إلى حدوث زيادات ضخمة في المسافات التي تقطعها كل القطاعات الصناعية من المصدر إلى المنتهى. كما توصلت هذه الدراسة أيضاً إلى نتيجة هامة ألا وهي أن أكبر الزيادات في المسافات كانت من نصيب النقل البحري ثم النقل البري فالسكك الحديدية^{٢٧}. وقد أدى التطور التكنولوجي الرهيب في العديد من وسائل الاتصال والمعلومات إلى تزايد التكامل بين وسائل النقل المختلفة في ظل شبكة معلومات واتصالات تربط بين مراكز الإنتاج السلعي بدءاً من توريد الخامات والنقل والتوزيع وانتهاءً بوصول السلع إلى المشتري.

وتعتبر صناعة النقل البحري صناعة كثيفة رأس المال تتطلب قدراً ضخماً من الاستثمارات. لذلك يهيمن على سوق النقل البحري احتكار القلة، ومن ثم تسيطر عليه عدة شركات ضخمة يتجاوز حجم أصول بعضها عدة مليارات من الدولارات وهذه الشركات تنتمي

إلى عدة دول أوروبية مثل بريطانيا وفرنسا واليابان وبنما وليبيريا وإيطاليا والنرويج هذا بالإضافة إلى الولايات المتحدة الأمريكية^{٢٨}.

والجدير بالذكر أن شركات البواخر يتم تنظيمها من خلال المؤتمرات الملاحية^{٢٩} التي تحدد خطوط سيرها ومواعيدها وأسعار نوالين السفن بالطن/الميل. ويهدف المؤتمر الملاحى إلى التحكم في سوق النقل (جانب العرض) هذا بالإضافة إلى إعلام الشاحنين بانتظام الخدمات بشكل ثابت نسبيا، مما يمكنهم من تخطيط وتنظيم حملاتهم بين الخطوط الأعضاء. وهذا النوع من المؤتمرات الملاحية تعتبره اتفاقية التجارة في الخدمات اتفاقا إقليميا بين عدة خطوط. إذ سمحت المادة الخامسة من الاتفاقية باتفاقات تكاملية بين الأعضاء بشرط عدم التمييز وإعلام المسؤولين بمعايير تحديد الأسعار. وتجدر الإشارة إلى أنه منذ ظهور التحالفات الملاحية العالمية في عام ١٩٩٤ أخذ نفوذ المؤتمرات الملاحية التقليدية في التضاؤل^{٣٠}.

ومما سبق يتضح لنا مدى الاحتكار الذى يسود سوق النقل البحري ومدى ضخامة القدرة التنافسية لهذه الشركات الضخمة خاصة بعد التحالف فيما بينها بهدف تقوية وضعها في السوق الدولي بعد تحرير تجارة الخدمات في إطار الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات وهذا سوف يؤدي إما الى تهميش الشركات الملاحية الأخرى، أو العمل كروافد لهذه الشركات العملاقة، أو خروجها من السوق. والسؤال الآن ما هو موقف صناعة النقل البحري المصري أمام هذه التحالفات العالمية للشركات الملاحية العملاقة؟ هل يستطيع قطاع النقل البحري المصري أن يصمد أمام هذه التحديات ويجد له مكانا بين هؤلاء العملاقة؟

للإجابة على هذه التساؤلات نسوق الملاحظات التالية:

أ - خلت جداول التزامات الدول المتقدمة من تغطية قطاع النقل البحري ، وطبقا لهوكان فإن الدول النامية تتمتع بميزات نسبية ظاهرة في مجال الشحن والخدمات الأخرى بالمقارنة بالدول المتقدمة^{٣١}.

ب- التزمت مصر بإنشاء شركات للنقل البحري للبضائع والركاب برأس مال مصرى لا يقل عن ٥١% وكذلك إنشاء شركات مشتركة لتطهير الموانئ برأس مال مصرى لا يقل عن ٢٥% وذلك بسبب ضرورة توفر المهارات والإمكانيات التكنولوجية المتطورة لهذه الشركات، هذا بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف إنشاء وتشغيل هذه الشركات. وقد كانت مصر تستعين بشركات أجنبية لتطهير الموانئ المصرية قبل هذا الالتزام الذى قدمته في هذه الاتفاقية^{٣٢}.

وبناء على ذلك سيكون من حق الشركات الأجنبية العالمية فتح فروع أو وكالات ملاحية لها ، وتشغيل سفنها على الخطوط الملاحية المصرية ، طالما أنها تحدد أسعار تنافسية للنولون البحري ، وذلك دون الخوف من المعاملة التفضيلية بينها وبين الشركات الوطنية ، وذلك بشرط ألا تزيد العمالة الأجنبية عن ٥% فقط وأن تقوم هذه العمالة بنقل الخبرة للعاملين المصريين الذين يشكلون ٩٥% من حجم العمالة .

ج- نظراً لقيام التحالفات العالمية بين الشركات العملاقة كما سبق وأن ذكرنا، فإن احتمالات قيام هذه الناقلات والحاويات الضخمة المملوكة أو المؤجرة لهذه الشركات بغزو الأسواق المصرية ستكون كبيرة وسيؤدي هذا إلى ضعف القدرة التنافسية لقطاع النقل البحري المصري في الأسواق العالمية .

د- نظراً لأن صناعة النقل البحري صناعة كثيفة رأس المال فإن إعادة هيكلة قطاع النقل البحري أو إجراء أى تعديلات عليه سوف يتطلب استثمارات ضخمة ومبالغ كبيرة قد لا تتوافر بسهولة.

هـ- طبقاً لهذه الاتفاقية لن تستطيع الحكومة المصرية تقديم إعانات تشغيل للشركات الوطنية أو للسفن بهدف تحسين قدرتها التنافسية ولتغطية فرق التكلفة بين التشغيل على الخطوط الوطنية والأجنبية نتيجة لضعف الجودة وانخفاض كفاءة التشغيل. إلا أنه يوجد نوع آخر من الإعانات تسمح به الاتفاقية، وهو ما يسمى بإعانات الإنشاء، وهو يخصص لشراء سفن جديدة أو إنشاء شركات جديدة، أو لتغطية فرق تكلفة بناء السفن (داخل الدولة وخارجها). وينتشر هذا النوع من الإعانات في الدول المتقدمة- لذلك فإنه من المفيد لمصر أن توجه هذا النوع من الإعانات ليس لشراء سفن من الأسواق لعالمية وإنما لدعم صناعة السفن المصرية.

وأخيراً يمكن القول أنه أمام هذه التحديات يجب العمل على زيادة كفاءة قطاع النقل البحري. وذلك ما حدا بالحكومة المصرية إلى اتخاذ بعض السياسات والإجراءات لتحسين أداء هذا القطاع، ومن بين هذه السياسات والإجراءات ما يلي:

أ - إصدار القرار الوزاري رقم ٣١ لسنة ١٩٩٤ بتوحيد المعاملة النقدية للشركات والسفن المصرية عند تعاملها مع الموانئ المصرية في أعمال الشحن والتفريغ واستئجار أراضي داخل الموانئ وتراخيص السفن والأشغال البحرية والوكالات الملاحية^{٣٣}.

ب- تخفيض رسوم الموانئ لحاويات الترانزيت في محاولة لتشجيع تجارة الترانزيت .

ج- تحديث الأسطول التجاري المصري والسماح للقطاع الخاص بتملك كافة أنواع السفن .

د- إنشاء بنك للمعلومات وربطه بمراكز المعلومات العالمية لتسهيل التعامل بقطاع النقل البحري .

هـ- ربط مينائى بورسعيد والدخيلة بالسكك الحديدية لرفع الأداء الاقتصادى بهما .

ورغم أهمية هذه الإجراءات ما زال قطاع النقل البحري في حاجة إلى المزيد لتحسين كفاءة وزيادة قدرته التنافسية، وفي سبيل ذلك نقترح الآتى:

أ - زيادة عدد السفن وزيادة حمولتها مع تزويدها بأحدث النظم التكنولوجية المتقدمة .

ب- تشجيع إنشاء شركات ملاحية مساهمة عن طريق القطاع الخاص والبنوك التجارية وصناديق الاستثمار مع السماح للقطاع الخاص بالقيام بأنشطة التوكيلات الخاصة بالسفن في الموانئ المصرية .

ج - القضاء على الروتين والبيروقراطية فيما يختص بالإجراءات الإدارية والتنظيمية لقطاع النقل البحري .

د- خفض أسعار الخدمات البحرية للصادرات في الموانئ المصرية.

هـ- وضع برامج تدريب جادة للعاملين في الموانئ لرفع كفاءتهم الفنية والإدارية .

و- الانتظام في مواعيد وجداول الإبحار والرسو بالموانئ والعمل على رفع كفاءة العاملين بالوكالات الملاحية بالشركات المصرية في الخارج بما يضمن الأشغال الكامل لفراغات السفن في رحلة العودة .

ز- العمل على ربط الموانئ بالمواصلات البرية والجوية والسكك الحديدية داخل الدولة .

ح- زيادة أطوال وأعماق الأرصفة لكي تتمكن من استقبال السفن العملاقة وسفن الحاويات. هذا بالإضافة إلى ضرورة تطوير معدات التداول والمناولة لتسهيل وتعجيل عمليات الشحن والتفريغ .

مثل هذه الإجراءات مطلوب سرعة البت فيها وتنفيذها لتحسين كفاءة قطاع النقل البحرى المصرى وزيادة قدرته التنافسية قبل التطبيق الفعلى للاتفاقية العامة في الخدمات خلال العام القادم .

(٣) أثر الاتفاقية على صناعة الدواء

تعتبر صناعة الدواء من اكثر الصناعات اعتمادا على أنشطة البحث والتطوير. وهذه الأنشطة تعتبر مكلفة وتتطلب استثمارات ضخمة ورعاية خاصة سواء من الدولة أو من الشركات الدولية التى تقوم بهذه الأبحاث. ونتيجة للتطور التكنولوجى الرهيب خلال السنوات

القليلة الماضية، فقد شهدت مواصفات ومعايير إنتاج الدواء والعقاقير الطبية طفرة تكنولوجية كبيرة.

ومع ضخامة تكاليف المشروعات البحثية وامتدادها لسنوات طويلة، وبهدف السيطرة على الأسواق وزيادة القدرة التنافسية بعد التحرير، قام العديد من التحالفات بين شركات الأدوية الكبرى في العالم وذلك للقيام بمشروعات بحثية مؤقتة^{٣٤}، أو لتطوير البحوث على مستوى المجموعة البحثية أو البرامج البحثية متعددة الجنسية^{٣٥}. وقد امتد هذا التطور أيضا إلى أنشطة التسويق التي وصلت إلى ما يسمى الآن بالسوق الصغيرة أو الرسالة التسويقية المرسلة عبر الإنترنت إلى شرائح معينة من الأفراد طبقا لثقافتهم ومكانهم الجغرافى، فقد أصبحت الشركات متعددة الجنسيات تركز على مناطق جغرافية معينة أو مجموعة دوائية معينة. والجدير بالذكر أن الدول المتقدمة ما زالت تسيطر على سوق الدواء العالمى حيث نجد أن صادراتها تمثل ٩٤% من حجم هذا السوق في حين أن حجم واردتها يصل الى حوالى ٦٤% منه^{٣٦}.

وتعتبر صناعة الدواء من الصناعات الاستراتيجية في مصر. وقد وصل إنتاج الدواء فى عام ١٩٩٩ إلى حوالى ٩٩٠ مليون دولار أمريكى أما عدد مصانع الأدوية فقد بلغت حوالى ٤١ مصنعا في نفس العام^{٣٧}. وقد وصل حجم استهلاك الدواء في مصر في عام ١٩٩٨ إلى حوالى ١٣٥٠ مليون دولار أى حوالى ٤٣٠٠ مليون جنيه. وطبقا لإحصاءات عام ١٩٩٧ فإن الشركات متعددة الجنسيات كانت تستحوذ على حوالى ٣٠% من حجم السوق المحلى في حين أن نصيب القطاع العام من السوق المحلى لم يتجاوز ١٥% بعد أن كان يستحوذ على أكثر من ٧٥% من حجم هذا السوق خلال عام ١٩٨١.

ونظرا لسيطرة الشركات الكبيرة على السوق المحلى وخوفا من احتكار السوق قامت لجنة الخدمات الصيدلانية بوزارة الصحة بتسعير العقاقير الطبية وسمحت فقط بهامش ربح قدره ١٥% للعقاقير الضرورية و ٢٥% للعقاقير غير الضرورية.

ورغم وجود العديد من شركات الدواء العالمية في مصر إلا أن هذه الشركات لم تعمل على زيادة الإنتاج بهدف التصدير وإنما كانت توجه أغلب إنتاجها للسوق المحلى، هذا بالإضافة إلى أنها لم تهتم بخفض الواردات من العديد من العقاقير الطبية. كذلك لم تفكر العديد من هذه الشركات بإنتاج أدوية جديدة لا تنتج داخل السوق المحلى وإنما قامت بإنتاج

العديد من الأدوية التي ينتجها قطاع الأعمال مما أدى إلى وجود منافسة كبيرة بينها وبين شركات قطاع الأعمال ، وهذه المنافسة بالقطع ليست في صالح شركات قطاع الأعمال وذلك نظرا للمزايا الكثيرة التي تتميز بها الشركات الأجنبية سواء من حيث ضخامة رأسمالها أو تطورها التكنولوجي.

ولعله من المناسب أن نقدم عرضا موجزا لاتفاقية حقوق الملكية الفكرية وذلك لمعرفة مدى أهميتها وتأثيرها على قطاع الدواء.

اتفاقية حقوق الملكية الفكرية وأثرها على قطاع الدواء

تأسست المنظمة العالمية لحقوق الملكية الفكرية عام ١٩٦٨ واتفق فيها على حرية كل دولة في تحديد الأسس الخاصة بها لحماية حقوق الملكية الفكرية ، وذلك دون تمييز بين مواطنيها والأجانب ، إلا أن هذه المنظمة لم تستطع توفير الحماية الكافية لدى الدول النامية لانتهاج نظم لحماية الملكية الفكرية بالمقارنة بالدول المتقدمة التي وجدت إن ذلك ضد مصالحها .

لذلك لم تقتنع العديد من الشركات الكبيرة وخاصة في مجال تكنولوجيا المعلومات والصيدلة بمستوى حقوق الملكية الفكرية ومستوى تنفيذ الترتيبات التي تحكمها ، فقامت بالضغط على حكوماتها لإدراج المفاوضات حول هذه القضية في جدول أعمال دورة أوروغواي، وذلك بهدف فرض عقوبات مشددة على الدول التي تنتهك حقوق الملكية الفكرية أو تلك التي لا تتوافر لديها الهياكل التشريعية اللازمة لحماية هذه الحقوق ، أو تلك التي تقوم بممارسة أعمال القرصنة والنسخ لمبتكرات محمية ببراءات اختراع دون موافقة أصحابها ، وهو ما يكثر بشدة بشكل خاص في مجال الأدوية وبرامج الكمبيوتر وغيرها من الأعمال الأخرى .

وبالرغم من إصرار الدول النامية على رفض إدراج هذه القضية ضمن اتفاقات أوروغواي باعتبارها قضية لا تتعلق بالتجارة ، واقترح هذه الدول بزعامة الهند والبرازيل بإضافة ملحق خاص لهذه القضية في منظمة الملكية الفكرية التابعة للأمم المتحدة ، إلا أن كل من الاتحاد الأوربي والولايات المتحدة الأمريكية رفضا هذا الاقتراح وصمما على إلحاق اتفاقية حقوق الملكية الفكرية بمفاوضات أوروغواي .

وتشتمل حقوق الملكية لفكرية طبقا للاتفاقية كل من العلاقات التجارية والتصميمات الصناعية وتصميمات الدوائر المتكاملة والأسرار الصناعية وبراءات الاختكار وحقوق الطبع وما في حكمها والعلامات الجغرافية للسلع عن مكان إنتاجها^{٣٨}. وطبقا لهذه الاتفاقية يكون الحد الأدنى لمدة حماية حقوق الملكية الفكرية هو ٥٠ عاما في حالة حقوق الطبع ، و ٢٠ عاما في حالة براءات الاختكار ، و ٧ سنوات في حالة العلامات التجارية^{٣٩}.

وللاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (التربيس) آثارا سلبية وأخرى ايجابية بالنسبة لقطاع الدواء.

فلو نظرنا أولا إلى الآثار الإيجابية لهذه الاتفاقية فسنجد أن هذه الاتفاقية تمنح فترة انتقالية للدول النامية تبدأ من ٥ إلى ١٠ سنوات من بدء سريانها طبقا لمتوسط دخل الفرد السنوى في الدولة . وذلك كمهلة لهذه الدول لموائمة ظروفها للعديد من الموضوعات خاصة تلك التى تشكل عبئا وتحتاج لوقت للتكيف مع الأوضاع التى تفرضها الاتفاقية مثل المبتكرات الصيدلانية والكيمائية والمواد الغذائية في مصر .

وطبقا لهذه الاتفاقية أيضا فإن من حق مصر فرض نظام لضبط أسعار الأدوية بهدف حماية الصحة العامة^{٤٠}. كذلك من المحتمل أن تؤدي هذه الاتفاقية إلى زيادة فرص مصر لتصدير الدواء إلى الأسواق العالمية خاصة في ظل خبرة مصر التاريخية فى إنتاج الأدوية غير المحمية ببراءات لانخفاض ثمنها .

وإذا نظرنا إلى الآثار السلبية لهذه الاتفاقية على قطاع الدواء المصرى فسنجد أنها ستنسبب في مشاكل عديدة لهذا القطاع ، وهذا ما اتضح عند مناقشة هذه الاتفاقية في مجلس الشورى خلال الفترة الماضية ، وتتمثل هذه الآثار في الآتى :-

١- رغم صعوبة التنبؤ بنسبة العقاقير الطبية التى ستوضع عليها براءات فى المستقبل إلا أنها تقدر بحوالى ٦٠% من المبيعات الحالية من العقاقير في الدول النامية ، وذلك عند منح هذه الدول حماية للبراءات . كذلك من المتوقع أن يؤدي ذلك إلى أوضاع احتكارية بدلا من الأوضاع التنافسية .

٢- تتضمن الاتفاقية عدم تقليد إنتاج دواء جديد إلا بعد ٢٠ عاما ، وحيث أن الدواء قد يتضمن أكثر من ١٥ مادة مضافة للمادة الفعالة ، فإن ذلك يعنى أنه كلما حدث تغيير ولو

بسيط في إحدى هذه المواد ، أو تعديل في طريقة تصنيعه فإن الشركة المنتجة من المحتمل أن تصدر له براءة جديدة تدرج ضمن هذا القانون وتتقاضى مبالغ جديدة مقابلها . وهذا يعنى أيضا أنه عندما تحاول الصناعة المحلية اللحاق بالاختراعات الجديدة نجد أن العديد من المواصفات قد تغيرت . لذلك فإن صناعة الدواء أصبحت اليوم مهددة إما بالتهميش أو الإغلاق أو التحول من شركات منتجة الى وكلاء وموزعين للشركات العالمية متعددة الجنسية.

٣- مما لاشك فيه إن ارتفاع مدفوعات البراءات الضخمة المتوقعة في حالة استيراد الأدوية المحمية ستؤدى إلى ارتفاع رهيب في أسعار الأدوية خاصة إذا استمرت الصناعة المحلية في الاعتماد على استيراد مستلزماتها الإنتاجية من الخارج وعدم استيعاب المتغيرات التكنولوجية الحديثة لبناء القدرة التكنولوجية الذاتية بها .

٤- من أبرز البنود المجحفة في هذه الاتفاقية تعطيل تسجيل الدواء في أى دولة نامية لمدة ٣٠ شهرا .

وبعد استعراضنا للآثار السلبية لاتفاقية (الترييس) نتساءل عن الأساليب والوسائل التى يجب اتباعها للحد من آثار هذه الاتفاقية؟ وفى اعتقادنا أن هذه الوسائل هى:-

١- زيادة وتحسين كفاءة البرامج الحكومية لمساعدة شركات الأدوية على التأقلم مع النظم القانونية الجديدة .

٢- القيام بمحاولات تفاوضية لمد الفترة الانتقالية وإعادة النظر في بعض بنود هذه الاتفاقية. وقد تقدمت فعلا ٧٢ دولة من دول العالم الثالث ومنها مصر بطلبات لمنظمة التجارة العالمية تدعو فيها إلى إعادة النظر في أحكام اتفاقية (الترييس) لأنها تحتوى على شروط مجحفة تضر بالصناعة والمواطن الفقير الذى سيعجز عن الحصول على الدواء بأسعار معقولة .

٣- إنشاء هيئة توجيهية عالية المستوى للتطوير التكنولوجى للعقاقير ، وتنسيق الأنشطة البحثية ومراقبة عمليات القرصنة .

٤- دعم وزارة الصحة لمشروعات بحثية مشتركة بين الوزارة وشركات الأدوية من ناحية وبين الوزارة ومراكز البحث العلمى من ناحية أخرى .

٥- مراقبة الجودة والتأكد من انخفاض الآثار الجانبية للدواء بدءاً من تسجيل الأدوية الجديدة ومراقبة عمليات الإنتاج في المصنع انتهاءً بعمليات التخزين وطرح الدواء في الأسواق.

- ٦- العمل على ترشيد استهلاك الأدوية ، والحد من استهلاك المواطنين للعديد من العقاقير دون داع ودون الرجوع للطبيب .
- ٧- إنشاء صندوق لدعم الخدمات الدوائية تساهم فيه الحكومة وشركات الأدوية .
- ٨- إنشاء جهاز لمراقبة أسعار الدواء وتوفير الدواء للأمراض المنتشرة في مصر مثل أمراض البلهارسيا والكلبي والسكر، ويكون لهذه الجهاز الحق في تحديد أسعار الدواء طبقا لما تقتضيه ظروف الدولة حتى لا يعجز المواطنون الفقراء عن شراء الدواء .
- ٩- زيادة مظلة التأمين الصحي ليشمل جميع المواطنين.
- ١٠- يجب أن تهتم مصر بالتعاون الإقليمي في مجال البحوث الدوائية.
- ١١- العمل على إنشاء سوق دواء عربي يواجه سلبيات اتفاقيات الجات ويكون ذلك عن طريق وضع استراتيجية عربية موحدة لمواجهة اتفاقية الجات والتربس وحق المواطن العربي في العلاج .
- ١٢- تطوير التسويق الإعلامي للدواء المصري والعربي والمستلزمات الطبية وتوحيد ضوابط التسجيل في الدول العربية .

(٤) آثار الاتفاقية على قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والإلكترونيات

يعتبر نشاط قطاع الاتصالات نشاطا اقتصاديا في حد ذاته، وهو وسيلة لنقل أنشطة اقتصادية أخرى. وتعتبر صناعة الإلكترونيات وتكنولوجيا المعلومات من أسرع الصناعات نموا في العالم، والأكثر ديناميكية في عمليات الابتكار والتطوير، وهي تمثل القوة الدافعة لنمو العديد من الصناعات الأخرى.

ويعتبر نشاط هذا القطاع نوعا من الخدمات المنفصلة عن مصدر إنتاجها الأصلي ، حيث يتم إدماجه في السلع التي يتم بيعها ، ومثال ذلك الكاميرات التليفزيونية وأجهزة التليفزيون وخدمات الحاسب الآلي سواء أجهزة الـ "هارد وير" أو برامج "السوفت وير" ، وكذلك الخدمات الإلكترونية في مجال المعلومات والبريد الإلكتروني وغيرها من الأنشطة الأخرى. وهذا النوع من الخدمات لا يتطلب انتقال الأفراد أو الشركات أو رأس المال عبر الحدود القومية ، وإنما الذي ينتقل عبر الحدود هي السلع المتضمنة لهذه الخدمات . وفي هذه الحالة قد نجد تشابها بين التجارة الدولية في الخدمات والتجارة السلعية ولكن الاختلاف

بينهما ينصب في مقدار النسبة التي تساهم بها الخدمات في القيمة المضافة مقارنة بالصناعات التحويلية الأخرى .

تستهدف الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات سهولة الوصول الى الخدمات الخاصة بالاتصالات وتكنولوجيا المعلومات ، لذلك فهي تلزم الأعضاء بتوفير المعلومات الكافية لوصول هذه الخدمات إلى المواطنين ، وتتضمن هذه المعلومات الأسعار والتصاريج اللازمة والشروط الفنية المطلوبة إلى غير ذلك من المعلومات ولكن بشرط أن تكون هذه المعلومات غير تمييزية .

ومن ناحية أخرى فإن الاتفاقية تستبعد إلزام الأعضاء بالسماح لموردى هذه الخدمات من الأجانب بممارسة نشاطهم في مجالات مختلفة عن تلك المتضمنة في جداول تعهدات والتزامات الأعضاء ، لذلك فهي تستبعد مثلا التدابير المتعلقة بتوزيع البرامج الإذاعية أو التليفزيونية بالبث أو بالكابلات. وعلى العكس من ذلك تحت الاتفاقية على مشاركة الدول النامية وموردى الخدمات وشبكات الاتصالات في البرامج التنموية للمنظمات الدولية والإقليمية، بما فيها الاتحاد الدولي للاتصالات ، والعمل على توفير المعلومات في مجالى الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات للدول النامية بهدف تعزيز هذا القطاع .

كذلك تجيز الاتفاقية للدول النامية فرض شروطا معقولة على الوصول للشبكات وخدمات الاتصالات بها ، طالما كانت هذه الشروط غير تمييزية وضرورية لتعزيز البنية الأساسية ورفع طاقة الخدمات فيها وذلك للمساعدة على زيادة مشاركة قطاع الاتصالات في هذه الدول في التجارة الدولية للخدمات.

وتجدر الإشارة إلى أن حداثة إدراك هذا القطاع في نطاق الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات ، وتنوع أنشطته أدى إلى عدم بلورة البنود الخاصة به في شكلها النهائى ، ولهذا فقد اتفق على التحرير التدريجى لهذا القطاع من خلال الدورات المتعاقبة من المفاوضات وذلك لإتاحة الفرصة للتنسيق والتعاون بين الدول النامية . لذلك تم إدراج قطاع الاتصالات في ملحق خاص بالاتفاقية بالإضافة إلى ثلاث ملاحق أخرى وهى الخاصة بالخدمات المالية والنقل الجوى وانتقال الأيدي العاملة .

وكما نعلم فقد قطعت الدول المتقدمة شوطا كبيرا في نمو وتطور قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات فيها وذلك نتيجة للتطور التكنولوجي المتسارع فيها، مما جعلها تمتلك مزايا تنافسية نسبية في جميع الأنشطة المتعلقة بهذا القطاع. وقد أدى تحرير قطاع المعلومات والاتصالات في هذه الدول إلى سيطرة الشركات العملاقة على هذا القطاع داخل الدول الأوروبية. هذا بالإضافة إلى إيجاد العديد من هذه الشركات ودخولها في تكتلات وتكوينها لشركات عملاقة متعددة الجنسيات تسيطر على هذا القطاع داخل الدول الأوروبية وخارجها. وهذا يعنى أن تحرير قطاع الاتصالات في الدول النامية ومن بينها مصر بعد تطبيق الاتفاقية سوف يؤدي إلى سيطرة الشركات متعددة الجنسيات على هذا القطاع على حساب الشركات الوطنية.

وقد بدأت مصر خلال السنوات القليلة الماضية في خصخصة بعض أنشطة قطاع الاتصالات والمعلومات حيث سمحت لبعض شركات القطاع الخاص في تقديم خدمات خاصة بقطاع الاتصالات المحلية والدولية (التليفون المحمول - التليفونات العامة) وكذلك تقديم خدمات في مجال صناعة الإلكترونيات والحاسبات. وقد قامت في سبيل ذلك بوضع بعض القيود الجمركية للحد من الواردات حتى تتمكن الصناعات المحلية في الازدهار ولكن رغم ذلك استمرت صناعة الإلكترونيات كما هي صناعة تجميعية تعتمد على استيراد أغلب مكوناتها من الخارج والاكتفاء بتجميعها محليا .

ومع ذلك يمكن القول إن صناعة تكنولوجيا المعلومات والإلكترونيات المصرية تبشر بمستقبل واعد. فهذه الصناعة أخذت تنمو بسرعة كبيرة خلال السنوات القليلة الماضية، وأصبحت تسهم بحوالى ٦% من إجمالي الإنتاج الصناعى. وإن كان أداءها التصديرى منخفضا نوعا ما (حوالى ٥%) من إجمالي الصادرات إلا أنه من المتوقع أن يزيد هذا المعدل خلال السنوات القليلة القادمة .

والجدير بالذكر أن الحكومة في سبيل تشجيعها للصناعات المحلية كانت تقوم بفرض ضرائب مرتفعة على الأجهزة الإلكترونية المستوردة حوالى ٨٠% ، في حين كانت تفرض من ٥ إلى ١٠% فقط على المكونات المستوردة اللازمة للصناعات المحلية وذلك لتشجيع هذه الصناعات وإتاحة الفرصة أمامها للتصدير. كما تقدم الحكومة العديد من الحوافز للاستثمار الأجنبى في المناطق والتجمعات الصناعية الجديدة ، بالإضافة إلى الإعفاءات الضريبية وغيرها من الحوافز الأخرى.

ونتيجة لذلك اتجه العديد من الشركات متعددة الجنسيات إلى السوق المصري حيث فتحت فروعا لها فيه، وقامت بتصنيع وتجميع العديد من منتجاتها داخل مصر بغرض بيع جزء منها داخل السوق المصري وتصدير الجزء الآخر للعديد من الدول الأخرى.

وأخيرا إذا نظرنا إلى نشاط تكنولوجيا المعلومات فسنجد أن مصر تعد من أكبر الأسواق لموردي تكنولوجيا المعلومات إلى الشرق الأوسط حيث استوعبت مشتريات هذا السوق أكثر من ٢٠٠ مليون دولار خلال عام ١٩٩٦ كان أهمها أجهزة الكمبيوتر ، والجدير بالذكر أن هذا السوق ينمو بمعد ٢% سنويا^(١). أما بالنسبة "للسوفت وير" فقد وصلت مبيعاته في السوق المحلية إلى أكثر من ٦٠ مليون دولار خلال نفس العام . وتشير الإحصاءات إلى أنه يوجد في السوق المصري أكثر من ٥٠٠ شركة كمبيوتر منها حوالي ٢٠٠ شركة مطورة وبائعة "للسوفت وير" . أما شركات التصدير فلا تتجاوز ٢٠ شركة من هذه الشركات . وتوظف هذه الشركات أكثر من ٤ آلاف شخص وتتواجد في السوق المصري العديد من الشركات الأجنبية مثل شركة Microsoft ، وشركة I.B.M وغيرها من الشركات العالمية الأخرى. ومن أهم إنجازات صناعة تكنولوجيا المعلومات في مصر تقديم النسخ العربية من برامج Excell و Windows والتي أصبحت نظما أساسية للتشغيل في مصر والشرق الأوسط .

وأخيرا يمكن القول إن السوق المصري يعد سوقا واعدا بالنسبة لأنشطة قطاع الاتصالات والإلكترونيات وتكنولوجيا المعلومات ، ولذلك يمكن لمصر أن تصبح رائدة في هذا المجال من حيث الإنتاج والتصدير وللوصول إلى ذلك نقدم بعض المقترحات:

- ١- لابد من الاستمرار في تطوير الموارد البشرية وتوفير الدراسات التدريبية اللازم لرفع المهارات والكفاءات البشرية في مجالات هذه التكنولوجيا والصناعات المرتبطة بها.
- ٢- تشجيع الاستثمارات المحلية والأجنبية في هذا القطاع وتقديم الحوافز اللازمة للتهوؤ بهذا القطاع.
- ٣- لابد من العمل على إصدار القوانين والتشريعات الخاصة بقوانين التجارة وحماية المستهلك ومنع الاحتكار وحقوق العمال المشتغلين في هذا القطاع.
- ٤- لابد من إنشاء المزيد من المراكز البحثية والتدريبية لتطوير هذا القطاع والحصول على أحدث الوسائل التكنولوجية المتعلقة به.

- T. P. Hill : "The Economic Significance of the Distinction Between Goods and Services" O.E.C.D.,¹
Paris, 1987
- ² سامى عفيفى حاتم : التجارة الدولية في الخدمات ، الجات والبلدان النامية ، مطبوعات التضامن رقم ١٦٩ ، القاهرة ، ١٩٩٥ .
- ³ Hockman Bernard & R Stern : Negotiation on Services in the World Economy, Vol. 10 (1987)
- ⁴ محمود أبو العيون : تحرير التجارة الخارجية في الخدمات بين الطموحات والواقع ، مؤتمر كلية الاقتصاد والعلوم السياسية ، جامعة القاهرة ، ١٣-١٥ يناير ١٩٩٦ .
- ⁵ محمود أبو العيون : المرجع السابق ذكره .
- ⁶ آدم حمد فضل الله : الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات في ظل الجات ومستقبل الدول النامية ، دبلوم معهد التخطيط القومى ،
سبتمبر ٢٠٠٠ .
- ⁷ سامى عفيفى حاتم ، المرجع السابق ذكره .
- ⁸ محمود محي الدين : تحرير قطاع الخدمات واتفاق المشاركة بين مصر والاتحاد الأوربي ، ورقة عمل رقم ٩ ، المركز المصرى
للدراستات الاقتصادية ، فبراير ١٩٩٧ .
- ⁹ سامى عفيفى حاتم : المرجع السابق ذكره .
- ¹⁰ محمود محي الدين : المرجع السابق ذكره .
- ¹¹ سامى عفيفى حاتم : المرجع السابق ذكره .
- ¹² UNCTAD : The Least Developed Countries U.N. New York, 1998 .
- ¹³ Lee. H. Chung : East Asian Countries in the Uruguay Round, Services in World Economy Sauvant
P.S Karl & Messerlin A. Patrick (eds) W.B. & UN Center on TNCs, 1990.
- ¹⁴ أسامة المجدوب : الجات ومصر والبلدان العربية من هافانا الى مراكش ، الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة ، ١٩٩٦ .
- ¹⁵ البنك المركزى المصرى ، التقرير السنوى ٢٠٠٠/١٩٩٩ .
- ¹⁶ UNCTAD : The Least Developed Countries 1998, Op. Cit.
- ¹⁷ إحلال راتب : تحليل أثر دورة أوروغواي وقيام المنظمة العالمية للتجارة على بعض جوانب الاقتصاد المصرى ، سلسلة قضايا
التخطيط والتنمية رقم ٩٧ ، معهد التخطيط القومى ، القاهرة ، ١٩٩٥ .
- ¹⁸ فادية عبد السلام : العرب والجات "أهم ملامح العلاقة" ، المؤتمر القومى الثامن ، ابريل ١٩٩٨ .
- ¹⁹ Hockman Bernard & Arvind Suberamanian : Egypt and the Uruguay Round Agreements on New
Issues , Cairo University, 1996 .
- ²⁰ محمود أبو العيون : المرجع السابق ذكره .
- ²¹ عبد الفتاح الجبالى : أثر دورة أوروغواي على الاقتصادات العربية ، المؤتمر العلمى السنوى التاسع عشر للاقتصاديين المصريين .
- ²² فادية عبد السلام : المرجع السابق ذكره .
- ²³ Scott. Jeffrey : The Growth of World Trade, Traffics, Transport Cost, and Income Similarity, Journal
of International Economics, Vol. 53, No(1) Feb. 2001 .
- ²⁴ Hockman Bernard & Arvind Suberamanian : op.cit.
- ²⁵ Hockman Bernard & Arvind Suberamanian: op.cit.
- ²⁶ أسامة المجدوب : المرجع السابق ذكره .
- ²⁷ Gabel. H.L. & Roller L.H., Trade Liberalization Transportation and the Environment. The Energy
Journal, Vol. (13), No. (3), 1997 .
- ²⁸ UNCTAD : Unitization of Cargo New York, 1989 .

^{٢٩} يعرف المؤتمر الملاحى بأنه مجموعة خطوط ملاحية منتظمة تعمل في منطقة جغرافية محددة تربط بين عدة موانئ متقاربة ، وتضمها اتفاقية أساسية أهم فقراتها هي وضع وتطبيق أسعار موحدة للنقل البحري (نوالين) ، وذلك بهدف التحكم في المنافسة بين الخطوط الملاحية للأعضاء ، ودعم المنافسة في مواجهة غير الأعضاء ، ومنع دخول أعضاء جدد إلى السوق إلا من خلالها.

Hocht. E Joy : Impacts of Tariff Escalation, The Environment Literature Review and Synthesis, World Development, Vol. 25, No.10, 1997.

^{٣٠} يتم التحالف الملاحى " Global Alliances " بين عدة شركات ملاحية عملاقة وذلك للاستفادة من الأصول والمنشآت والقيود التابعة لها . وذلك بغرض المزيد من التوسع والتغطية التسويقية للخدمات وتوزيع المخاطر على الشركات المختلفة ، هذا بالإضافة الى رفع القدرة التنافسية لهذه الشركات عن طريق التوسع في بناء حاويات عملاقة وزيادة أرباح هذه الشركات من خلال السيطرة على التكاليف وترشيد الانعارات وتحسين خدمات تجميع البضائع والتوزيع الأمثل لتشغيل سفن الحاويات على الخطوط الملاحية وضمان استغلال الفراغات بالسفن والاستفادة من اقتصاديات الحجم ودعم القدرة التفاوضية مع الغير .

Hockman Bernard & Stern, op.cit. ^{٣١}

^{٣٢} عبد الفتاح الجبالى : المرجع السابق ذكره .

^{٣٣} وزارة النقل البحري : النشرة السنوية ، ديسمبر ١٩٩٤ .

^{٣٤} تسمى هذه المشروعات المؤقتة Reversible وتتم بين شركتين أو عدة شركات وتنتهى هذه التحالفات بعد انتهاء المشروع البحثى.

^{٣٥} من هذه البرامج البحثية متعددة الجنسية برنامج يسمى Europools تقوم به شركة Novatis في خمس دول هي فرنسا وسويسرا وإيطاليا وتركيا ومصر .

^{٣٦} محمد رؤوف حامد : منظمة تضامن الشعوب الأفرو آسيوية ، ندوة "الجات والبلدان النامية" ، القاهرة ، ١٩٩٥ .

^{٣٧} مصطفى ابراهيم : الأهرام الاقتصادى ، العدد ١٦٦٧ ، ديسمبر ٢٠٠١ .

^{٣٨} مصطفى الحضرى : استراتيجيات الدواء المصرى وآفاق المستقبل في ضوء الجات ، مجلة أحوال مصرية عام ١٩٩٩ .

^{٣٩} إبراهيم العيسوى : الجات وأحوالها ، مركز دراسات الوحدة العربية ، بيروت ، ١٩٩٥ .

^{٤٠} محسن هلال : الجات وجولة أوروغواى من الجات والبلدان النامية ، مطبوعات التضامن رقم ١٦٩ ، القاهرة ، ١٩٩٥ .

^{٤١} UNCTAD – ITE – IIP – MISC. 11- Investment Policy Review, Egypt – U.N., 1999.

الفصل السابع

التجارة وحركة رؤوس الأموال مع التركيز على الاستثمار الأجنبي المباشر فى مصر

شهد العقدان الأخيران من القرن العشرين العديد من الإصلاحات الهيكلية والتنظيمية للاقتصاد المصرى خاصة فى مجال التجارة والمال . وقد تواكب مع هذه الإصلاحات توقيع مصر على اتفاقية الجات عام ١٩٩٤ واندماجها كعضو فى منظمة التجارة العالمية والتي تم تأسيسها فى نفس العام. لهذا فإن مصر اتخذت العديد من الإجراءات سواء كانت إصلاحات مؤسسية أو هيكلية لقطاع التجارة الخارجية والقطاع المالى بما يتفق واحتياجات الانفتاح على الأسواق العالمية، وذلك بهدف تشجيع حركة التجارة الخارجية المصرية وزيادة قوتها التنافسية وأيضا تشجيع حركة رؤوس الأموال وجذب الاستثمارات الأجنبية بما يتفق واحتياجات السوق المحلى .

لهذا شهد قطاع التجارة الخارجية العديد من الإصلاحات التى هدفت إلى تحريره من العديد من القيود لتفعيل حركة تجارة مصر الخارجية لخدمة الاقتصاد القومى. كما شهد قطاع المال والأعمال إصلاحات هامة سواء فى المناخ الاستثمارى أو فى الهياكل المالية والمصرفية التى تهدف إلى بناء الثقة وجذب رؤوس الأموال الأجنبية إلى مصر لتسهم فى خطط التنمية الاقتصادية وفى رفع كفاءة الاقتصاد المصرى وتحسين وضعه فى ظل الاقتصاد العالمى الجديد.

ويعتبر هذا الفصل بمثابة رؤية تحليلية لما أسفرت عن هذه الإصلاحات فى مجال التجارة الخارجية المصرية وتدفقات رؤوس الأموال، خاصة الاستثمار الأجنبى المباشر، للاقتصاد المصرى.

أولاً: اتجاهات التجارة الخارجية

شهد قطاع التجارة الخارجية العديد من الإصلاحات خلال العقدين الأخيرين من القرون العشرين كان أهمها تحرير الصادرات والواردات من القيود التي كانت مفروضة عليها، وتحرير سعر الصرف. هذا بالإضافة إلى تطوير الإطار المؤسسي والتشريعي لقطاع التجارة الخارجية. وقد هدفت الإصلاحات إلى تحسين أداء قطاع التجارة الخارجية ورفع كفاءة الدور الذى تلعبه فى تنمية الاقتصاد القومى. ولتقييم نتائج هذه الإصلاحات ربما يكون من المناسب أن نبدأ بتحليل تطور الميزان التجارى، باعتباره مرآة تعكس مدى قوة القاعدة الإنتاجية للاقتصاد المصرى فى مواجهة متطلبات الاستجابة للطلب على المستويين الداخلى والخارجى.

تطور الميزان التجارى

على الرغم من أن ميزان المدفوعات المصرى حقق فائضا كليا متواصلا خلال الفترة ١٩٩١/٩٢-١٩٩٦/٩٧، وإن مال هذا الفائض للانخفاض، إلا أن ذلك لم تتوفر له مقومات ذاتية للاستمرار فى هذا الاتجاه. فمنذ عام ١٩٩٨/٩٧ بدأ هذا الفائض يتحول إلى عجز بلغ ١٣٥ مليون دولار، وقفز إلى نحو ٢,١ مليارا من الدولارات فى عام ١٩٩٩/٩٨. والواقع أن تراجع حالة ميزان المدفوعات المصرى على هذا النحو إنما يرجع بصفة أساسية إلى العجز المزمّن فى الميزان التجارى. فلم يسجل هذا الميزان طوال التسعينات سوى عجزا متصاعدا على نحو متواصل بحيث زاد هذا العجز لأكثر من الضعف (من نحو ٦,٢ مليار دولار إلى ما يربو على ١٢,٥ مليار دولار) خلال الفترة ١٩٩١/٩٢-١٩٩٨/٩٩ (انظر الجدول ١ فى الملحق الإحصائى لهذا الفصل).

وقد ترجم العجز المستمر فى الميزان التجارى إلى تراجع واضح فى نسبة تغطية الصادرات السلعية للواردات السلعية، إذ تدنت هذه النسبة من ٣٨,٦% عام ١٩٩١/٩٢ إلى ٣٢,٧% عام ١٩٩٥/٩٦ ثم إلى ٢٦,٢% عام ١٩٩٨/٩٩.

ويوضح الجدول (٢) بالملحق الإحصائى للفصل كيف أن الواردات السلعية تمثل عبء كبيراً على ميزان المدفوعات المصرى حيث مثلت فى المتوسط، خلال الفترة ١٩٩١/٩٢-١٩٩٨/٩٩، نحو ٧٣,٧% من جملة المدفوعات، بينما استوعبت المدفوعات الخدمية النسبة الباقية (٢٦,٣% تقريبا). هذا فى حين أن متوسط نسبة المتحصلات السلعية

إلى جملة المتحصلات لم يتجاوز ٢١% بينما بلغت نسبة المتحصلات الخدمية فى المتوسط نحو ٧٩%. ويلاحظ أيضا أن نسبة مساهمة مدفوعات الواردات السلعية وإن ترددت بين الارتفاع والانخفاض من سنة لأخرى إلا أنها أخذت اتجاهها عاما تصاعديا، بعكس المدفوعات الخدمية التى أخذت اتجاهها عاما متناقصا رغم ترددها بين الارتفاع والانخفاض من سنة لأخرى خلال الفترة موضع الدراسة. ولاشك أن هذه التغيرات تعبر عن تفاقم عجز الميزان التجارى، وربما يسهم تحليل هيكل الواردات السلعية فى إلقاء الضوء على أسباب هذا التفاقم.

هيكل الواردات السلعية (٩٩/١٩٩٨-٩٠/١٩٨٩)

يشير جدول ٣ (الملحق الإحصائى للفصل) إلى أن الواردات السلعية بلغت قيمتها فى المتوسط، خلال الفترة ٩٠/٨٩ - ١٩٩٩/٩٨، نحو ١٣ مليار دولار سنويا، وكان الحد الأدنى لهذه القيمة حوالى ١٠ مليار دولار عام ١٩٩٢/٩١، بينما كان حدها الأقصى نحو ١٧ مليار دولار فى عام ١٩٩٩/٩٨. ويتحليل هيكل الواردات السلعية لوحظ الآتى:

- مثلت الواردات الاستهلاكية نحو ٢٨,٣% من قيمة الواردات السلعية وأخذت اتجاهها عاما متزايدا خلال الفترة محل الدراسة، وبلغ متوسط الزيادة السنوية فى هذا النوع من الواردات نحو ٥,٩%.
- مثلت الواردات الوسيطة نحو ٤١,٧% من قيمة الواردات السلعية، وأخذت اتجاهها عاما متزايدا بمعدل زيادة سنوية بلغ نحو ٥,٨% فى المتوسط خلال الفترة محل الدراسة.
- مثلت الواردات الاستثمارية نحو ٢٧% من جملة الواردات السلعية المصرية خلال الفترة محل الدراسة وأخذت اتجاهها عاما متزايدا بمعدل زيادة بلغ نحو ٣,١% فى المتوسط سنويا.

ويشير هذا الجدول أيضا إلى أن الواردات الاستهلاكية سجلت أعلى متوسط لمعدل الزيادة السنوية (٥,٩%) تليها الواردات الوسيطة (٥,٨%) ثم الواردات الاستثمارية (٣,١%)، مما يعكس ميلا لاستمرار الاعتماد على الخارج فى إشباع الحاجات المباشرة على حساب التوسع فى أنشطة الإنتاج للكثير من السلع المتداولة فى الأسواق المحلية المصرية.

ولعل متابعة تطور الواردات السلعية خلال الفترة محل الاعتبار (٩٠/١٩٨٩-٩٩/١٩٩٨) توضح عدم نجاح آلية تخفيض قيمة الجنيه المصرى فى تخفيض الواردات عبر فترة زمنية تتجاوز وقت استيعاب أثر هذا التخفيض بطرق شتى ليس من بينها الانخفاض

المتواصل في الطلب على الواردات. يؤيد ذلك أن تخفيض قيمة الجنيه المصري في منتصف عام ١٩٩١ أدى بالكاد لانخفاض قيمة الواردات في عام ٩٢/١٩٩١ (بنسبة ١٢% تقريباً عن عام ٩١/١٩٩٠) ولكنها سرعان ما عاودت الارتفاع في السنوات التالية (راجع جدول ٣ بالملحق الإحصائي للفصل).

ومن الجدير بالملاحظة أن أثر تخفيض قيمة الجنيه المصري في انخفاض الواردات فيما بين عامي ٩١/١٩٩٠ و ٩٢/١٩٩١ انصرف أساساً إلى الواردات الاستثمارية والواردات الوسيطة، مما أدى إلى انخفاض أهميتهما النسبية في مجموع الواردات فيما بين نفس العامين (من ٢٩,٥% إلى ٢٦,٣% للواردات الاستثمارية، ومن ٤٦% إلى ٤٥,٧% للواردات الوسيطة) بينما ارتفعت الأهمية النسبية للواردات الاستهلاكية من ٢٤,٥% إلى ٢٨%. ورغم أن الأهمية النسبية لمجموعات الواردات الثلاث تذبذبت خلال الفترة محل الدراسة إلا أنها أظهرت ثباتاً نسبياً فيما يتعلق بالواردات الاستثمارية، وأخذت اتجاهها صاعداً بالنسبة للواردات الاستهلاكية (فبلغت ٢٩,٩% عام ٩٩/١٩٩٨) وهابطاً بالنسبة للواردات الوسيطة (فبلغت ٤٣,٧% في نفس العام).

التوزيع الجغرافي للواردات السلعية

يوضح جدول (٤)، بالملحق الإحصائي للفصل الحالي، التوزيع النسبي للواردات المصرية حسب المناطق الجغرافية، خلال الفترة ٩١/١٩٩٢-٩٨/١٩٩٩، ومنه يلاحظ ما يلي:

- تحتل دول الاتحاد الأوربي المرتبة الأولى كمصدر للواردات المصرية، حيث وصل المتوسط السنوي لواردات مصر منها حوالي ٣٩,٣% من إجمالي قيمة هذه الواردات. ورغم بعض التذبذب في هذه النسبة من سنة لأخرى إلا أنها اتخذت اتجاهها عاماً متصاعداً. وقد بلغ المتوسط السنوي لواردات مصر من الاتحاد الأوربي نحو ٥,٢ مليار دولار خلال هذه الفترة، وكانت كل من ألمانيا، وفرنسا، وإيطاليا، والمملكة المتحدة في مقدمة دول هذا الاتحاد كمصدر للواردات المصرية.
- وتأتي الولايات المتحدة الأمريكية في المرتبة الثانية من حيث أهميتها النسبية كمصدر للواردات المصرية، حيث استأثرت بنحو ٢٢,٢% في المتوسط سنوياً من جملة هذه الواردات. وقد بلغ المتوسط السنوي لواردات مصر من الولايات المتحدة الأمريكية، خلال الفترة محل الاعتبار، حوالي ٣ مليارات من الدولارات.

- وتحتل الدول الآسيوية المرتبة الثالثة بالنسبة للواردات المصرية، حيث بلغ متوسط واردات مصر من الدول الآسيوية نحو ١,٩ مليار دولار سنويا خلال الفترة المذكورة، بنسبة ١٤% في المتوسط، ومن الملاحظ أن هذه الأهمية النسبية قد قفزت على نحو واضح من ١٣,١% عام ١٩٩٦/٩٧ إلى ١٧,٣% عام ١٩٩٧/٩٨ ثم زادت لتصل إلى ١٧,٦% عام ١٩٩٨/٩٨، ويمكن تفسير ذلك بتأثير الأزمة الآسيوية في عام ١٩٩٧ والتي دفعت كثير من المستوردين المصريين إلى انتهاز فرصة انخفاض عملات دول جنوب شرق آسيا لزيادة وارداتهم من هذه الدول على نحو مبالغ فيه (بالنسبة لظروف الطلب المحلي) مما خلق بعد ذلك مشكلة تراكم مخزون ملحوظ من هذه الواردات، مما يعد أحد أسباب مشاكل إعسار بعض رجال الأعمال في الوفاء بالتزاماتهم خاصة قبل البنوك. وتأتى اليابان وكوريا الجنوبية والصين الشعبية في مقدمة الدول الآسيوية من حيث الأهمية النسبية كمصدر للواردات المصرية.

- أما الدول الأوروبية الأخرى فتأتى في المرتبة الرابعة من حيث الأهمية النسبية للواردات المصرية، حيث وصلت نسبة الواردات المصرية من أسواق هذه الدول إلى نحو ٩,٧% كمتوسط سنوى للفترة محل الاعتبار. وبلغ المتوسط السنوى لواردات مصر من هذه الدول حوالى ١,٣ مليار دولار خلال نفس الفترة. وتأتى سويسرا وتركيا في مقدمة هذه الدول كمصدر للواردات المصرية.

- وجاءت الدول العربية في المركز الخامس من حيث الأهمية النسبية للواردات المصرية، إذ بلغ المتوسط السنوى لواردات مصر منها، خلال الفترة محل الدراسة، نحو ٠,٥ مليار دولار تمثل نحو ٣,٦% من جملة الواردات المصرية. وجاءت السعودية والإمارات العربية في مقدمة هذه الدول كمصدر للواردات المصرية.

- وتأتى بعد ذلك دول روسيا الاتحادية ودول الكومنولث من حيث الأهمية النسبية حيث بلغ المتوسط السنوى لواردات مصر منها، خلال الفترة المذكورة، نحو ٣٢٠ مليون دولار تمثل نحو ٢,٤% من جملة الواردات المصرية، ويلاحظ أن هذه النسبة تذبذبت من سنة لأخرى ولكن فى اتجاه هبوط واضح.

- وجاءت الدول الأفريقية في المرتبة الأخيرة من حيث الأهمية النسبية للسوق الأفريقى للواردات المصرية حيث لم تتعد هذه الأهمية نسبة ٠,٥% فى المتوسط سنويا خلال الفترة محل الدراسة. وبلغ المتوسط السنوى للواردات المصرية من هذه الدول ٦٧ مليون دولار تقريبا.

الهيكل السلعي للصادرات المصرية

يوضح جدول رقم (٥)، بالملحق الإحصائي للفصل، الهيكل السلعي للصادرات السلعية المصرية خلال الفترة ٩٠-١٩٩٩، ومنه يلاحظ الآتى:

- بلغت قيمة الصادرات السلعية عام ١٩٩٠ نحو ٦,٩ مليار جنيه، ارتفعت لتصل إلى نحو ١١,٩ مليار جنيه عام ١٩٩٩، وذلك بمتوسط سنوى حوالى ١١ مليار جنيه خلال هذه الفترة ٩٠-١٩٩٩. ويشير تطور قيمة الصادرات من سنة لأخرى خلال هذه الفترة إلى تواضع شديد فى أداء الصادرات المصرية، فقد تذبذبت قيمتها بين الارتفاع والانخفاض على نحو ملحوظ. ونظرا لأن أرقام الجدول المذكور توضح قيما بالجنيه المصرى، فإن استبعاد أثر انخفاض قيمته مقابل الدولار (وأغلب العملات الأخرى) يتدنى بمعدل نمو هذه الصادرات إلى ما لا يتجاوز ٢% فى المتوسط سنويا.
- وقد احتلت صادرات الوقود والمواد الخام المركز الأول من حيث أهميتها النسبية فى الصادرات المصرية. فقد بلغ المتوسط السنوى لهذه الصادرات فى مجموع الصادرات المصرية نحو ٥١,٥٢% خلال الفترة ٩٠-١٩٩٩.
- احتلت الصادرات تامة الصنع المركز الثانى فى الأهمية النسبية للصادرات السلعية المصرية خلال الفترة محل الدراسة بمتوسط سنوى حوالى ٣٠,٣%. ورغم تذبذب قيمة هذه الصادرات بالجنيه المصرى من سنة لأخرى إلا أنها أسفرت عن اتجاه واضح للتزايد، ويبدو هذا الاتجاه أقل وضوحا إذا ما ترجمت هذه القيم إلى دولار أمريكى بفعل انخفاض قيمة الجنيه مقابل هذا الدولار.
- جاءت الصادرات نصف مصنعة فى المركز الثالث من حيث الأهمية النسبية حيث كانت تمثل نحو ١٤,٣% كمتوسط سنوى فى الفترة محل الدراسة. وكان متوسط معدل النمو السنوى لقيمة الصادرات نصف المصنعة، بالجنيه المصرى، هو الأقل بين المجموعات الثلاث للصادرات. إذ بلغ هذا المتوسط ٣,٥% للصادرات نصف المصنعة، مقابل ٥,٥% للصادرات تامة الصنع، و ١٣% لصادرات الوقود والمواد الخام.

وهذا يوضح أن الصادرات المصرية مازالت يغلب عليها صادرات المواد الخام والوقود، ومازالت الصادرات المصنعة ونصف المصنعة تحتل مركزا متأخرا فى الأهمية النسبية للصادرات المصرية، مما يلفت الانتباه إلى أن برامج الإصلاح الاقتصادى ما زالت لم

تؤت ثمارها بالنسبة للصادرات المصرية بالشكل الذى يساعدها على تحقيق التنافسية وتحقيق قيمة مضافة للاقتصاد القومى.

التوزيع الجغرافى للصادرات المصرية

من واقع بيانات الجدول (٦) بالملحق الإحصائى لهذا الفصل، والتى تتعلق بالتوزيع الجغرافى للصادرات المصرية خلال الفترة ٩١/١٩٩٠-٩٩/١٩٩٨، يمكن ملاحظة الآتى:

- احتل الاتحاد الأوروبى المركز الأول كسوق لتصريف الصادرات المصرية حيث استوعب نحو ٣٦,٨% فى المتوسط سنويا من إجمالى هذه الصادرات خلال الفترة محل البحث. وبلغت هذه النسبة أعلى قيمة لها عام ٩٢/٩١ حيث كانت نحو ٤٣,٧%، كما بلغت أقل قيمة لها عام ١٩٩٨/٩٧ حيث انخفضت لما يقرب من ٣٠,٧% من جملة الصادرات المصرية مما يشير إلى اتخاذها اتجاها عاما متناقصا خلال هذه الفترة.
- وجاءت سوق الولايات المتحدة الأمريكية فى المركز الثانى حيث استوعبت نحو ٢٥,٣٣% فى المتوسط سنويا من جملة الصادرات المصرية خلال الفترة ٩٠/١٩٩١-١٩٩٩/٩٨، ولكن تطور هذه النسبة من سنة لأخرى من سنوات هذه الفترة يكشف عن اتجاه أهميتها النسبية إلى التزايد كمنفذ لتصريف الصادرات المصرية. يوضح ذلك أن نسبة ما استوعبته سوق الولايات المتحدة الأمريكية من الصادرات المصرية قد ارتفعت من نحو ٩,١٤% عام ٩٢/٩١ إلى ما يقرب من ٣٨,٢%.
- تذبذبت قدرة السوق العربية على استيعاب الصادرات المصرية حول ١١,٢٣% من جملة هذه الصادرات. وقد بلغت هذه النسبة أدناها (٧,٠٢%) عام ٩١/١٩٩٠ وأعلاها (١٤,٨٧%) فى عام ٩٣/١٩٩٢، ثم تراجعت إلى ١١,٥% عام ٩٩/١٩٩٨.
- أما السوق الآسيوية فقد استوعبت نحو ١٣,٢% من الصادرات المصرية فى المتوسط سنويا خلال الفترة محل الدراسة، بينما اقتصر هذا المتوسط على ما يقرب من ٢,٢٥% فى السوق الأفريقية مع اتجاه عام للتناقص من سنة لأخرى بحيث تدنت هذه النسبة إلى ٠,٤% عام ٩٩/١٩٩٨ بعد أن كانت ٤,٨% عام ٩٢/١٩٩١.
- وتتنطبق نفس ملاحظة تراجع الأهمية النسبية فى الصادرات المصرية على توجه هذه الصادرات إلى أسواق روسيا الاتحادية ودول الكومنولث، فقد تراجع نصيبها فى هذه الصادرات من نحو ٨,٨١% عام ٩١/١٩٩٠ إلى ٠,٧٨% عام ٩٩/١٩٩٨.

ثانيا: حركة رؤوس الأموال

يعتبر الاستثمار من أهم مصادر الحقن للتنمية الاقتصادية الشاملة فى أى دولة من الدول، ولهذا فإن من أهم مقومات نجاح وإحداث التنمية الاقتصادية الفعالة كفاءة أداء الاستثمارات ودورها فى عمليات التنمية الاقتصادية ومدى توزيعها العادل على القطاعات الاقتصادية المختلفة .

كذلك فإن تدفق الاستثمارات لأى دولة إنما يرتبط ارتباطا وثيقا بمدى الربحية التى يمكن أن تحققها هذه الاستثمارات، وهو ما يتوقف على حسن اختيار مجالاتها، وكفاءة الإدارة الاقتصادية على المستويين الكلى والجزئى، بالإضافة إلى الاستقرار والأمن الداخلى للدولة. ولهذا فإن المناخ الاستثمارى يلعب دورا أساسيا فى جذب، أو طرد، الاستثمارات إلى الاقتصاد القومى. وتختلف الاستثمارات الأجنبية وفقا للغرض والهدف منها ووفقا للعلاقة الاقتصادية بين الدولة الأم والدولة المضيفة، وهى علاقة تتحدد تبعا لما إذا كانت الاستثمارات الأجنبية مباشرة أم غير مباشرة.

أشكال الاستثمارات الأجنبية

تتدرج الاستثمارات الأجنبية فى قسمين رئيسيين كل منهما يحتوى أشكالا متعددة لهذه الاستثمارات، وهذين القسمين هما الاستثمار الأجنبى المباشر، والاستثمار الأجنبى غير المباشر. وفيما يلى نبذة مختصرة عن كل منهما^١:

أ- الاستثمار الأجنبى المباشر

الاستثمار الأجنبى المباشر هو عبارة عن انتقال رؤوس الأموال من دولة لأخرى بما يترتب على ذلك من إنشاء أو شراء حق التملك (تبعا لما إذا كان استثمارا جديدا أو استحواذا على أصول قائمة) أو الامتياز، مع تلازم هذا الحق بالمسئولية عن إدارة موضوع الاستثمار وتحمل المخاطر المرتبطة بممارسة الأنشطة الاقتصادية المرتبطة بهذا الموضوع. وعلى هذا الاستثمار المباشر تتعاقب فيه حقوق الملكية مع حقوق الإدارة ومسئولياتها. ولهذا النوع من الاستثمار ثلاثة أشكال رئيسية، هى: استثمارات مباشرة تنفرد بتملك وإدارة مشروعاتها فى الدول المضيفة، واستثمارات مباشرة تشترك مع أطراف وطنية من الدول المضيفة فى تملك

وإدارة بعض المشروعات، واستثمارات مباشرة تتصرف، منفردة أو بالاشتراك مع أطراف وطنية، إلى استغلال حق امتياز أو ترخيص خلال فترة محددة.

ولكل من هذه الأشكال مزاياه وعيوبه، كما أن لكل منها مجال النشاط الأكثر ملاءمة لطبيعته، ومن ثم فإن القواعد المنظمة لمثل هذه الاستثمارات، وإن تعين أن تبعد عن تعقيدات الروتين وإهدار الوقت والمال مما يرتبط غالبا بالفساد وعدم الشفافية، يجب أن تصمم وتنفذ على النحو الذى يعظم مزايا هذه الاستثمارات ويتجنب عيوبها، ولعل القاعدة الأصولية لذلك هى أن يتم التصريح للاستثمارات الأجنبية المباشرة بالشكل والقواعد التى تتلاءم مع كل من مجالات النشاط الاقتصادية المختلفة.

ب- الاستثمار الأجنبى غير المباشر

يعتبر استثمارا أجنبيا غير مباشر كل انتقال لرؤوس أموال، من دولة لأخرى، يرتب حقوقا للملكية لا تتعاقى معها حقوق الإدارة ومسئولياتها، ومن ثم فإن محل هذه الحقوق يكون هو الأوراق المالية من صكوك دائنيه (السندات واتفاقيات الإقراض والتسهيلات المصرفية) أو أسهم (دون السعى إلى امتلاك حصة تخول حق ممارسة سلطات الإدارة أو التنازل الصريح عن هذا الحق)^٢.

وهذه هى أشكال الاستثمار الأجنبى غير المباشر، ولكل منها مزاياه وعيوبه بالنسبة للدولة المضيفة. وكما هو الحال بالنسبة للاستثمارات المباشرة يتعين أن تكون القواعد المنظمة لتحركات الاستثمارات غير المباشرة مما يعظم مزاياها ويتجنب عيوبها بقدر الإمكان، وهذا يقتضى تنظيمًا عالى الكفاءة لبورصات الأوراق المالية التى تتداول فيها الأسهم والسندات، كما يقتضى مهارات وقدرات تفاوضية مرتفعة حال التعاقد على قروض وتسهيلات مصرفية. وعلاوة على ذلك فإن حسن إدارة هذه الأموال وتوجيهها إلى المجالات مرتفعة العائد المالى والاقتصادى يعد ضمانا أساسيا لعدم تراكم المديونية الأجنبية إلى حدود الخطر (فى حالتى القروض والتسهيلات المصرفية) ولعدم التأثير سلبا على المراكز المالية والسوقية للشركات (فى حالتى الأسهم والسندات التى تصدرها هذه الشركات).

وغالبا ما تلجأ رؤوس الأموال الأجنبية إلى أشكال الاستثمار غير المباشر عندما لا تريد أن تتحمل مسئوليات ومخاطر إدارة المشروعات فى الدول المضيفة، أو عندما تفرض

هذه الأخيرة قيودا جمركية وإدارية على الأنشطة الإنتاجية والتجارية وتوسعاتها، غير أنه فى جميع الأحوال يجب أن يكون العائد المعلن (فى حالتى السندات واتفاقات القروض) والمتوقع (فى حالة الأسهم) مغريا على قدوم هذه الاستثمارات^٣.

وسنحاول فيما تبقى من هذا الفصل التركيز على الاستثمار الأجنبى المباشر فى مصر نظرا للأهمية المتزايدة التى تنسب لهذا النوع من الاستثمار فى الدول النامية عامة، وللجهود المتواصلة التى تبذلها مصر لتشجيع استفادته للمشاركة فى التنمية بأبعادها المختلفة. هذا بالإضافة إلى أن الاستثمار الأجنبى المباشر يعتبر أحد الأدوات الهامة التى بواسطتها يمكن إحداث تكامل الاقتصاد الوطنى مع اقتصادات أخرى على المستويات الإقليمية والعالمية.

الاستثمار الأجنبى المباشر فى مصر

منذ بدء سياسة الانفتاح الاقتصادى عام ١٩٧٤ والدولة فى مصر تحاول جذب الاستثمارات الأجنبية لسد فجوة التمويل المحلية التى تعاظمت خاصة بعد حرب أكتوبر ١٩٧٣. ولهذا عملت الدولة على تهيئة المناخ الاستثمارى من خلال إصدار مجموعة قوانين تهدف إلى تهيئة مصر لاستقبال وتأمين الاستثمارات الأجنبية.

- وقد كان للقانون رقم ٦٥ لسنة ١٩٧١ الفضل فى بداية تشجيع رأس المال الأجنبى على دخول البلاد حيث كانت أهم التيسيرات التى قدمها ما يلى:
- إعفاء أرباح رأس المال الأجنبى لمدة خمس سنوات من الضريبة على الأرباح التجارية والصناعية.
 - تحويل صافى الأرباح الناتجة عن استثمار رأس المال الأجنبى بنفس العملة التى ورد بها.
 - جواز تصرف المستثمر الأجنبى فى أصول استثماراته إلى أجنبى آخر بالبيع.

- وجاء القانون رقم ٤٣ لعام ١٩٧٤ لى يمنح المزيد من التسهيلات لرأس المال الأجنبى، وكان أهم ما أضافه هذا القانون الآتى:
- السماح للمشروعات المقامة طبقا لهذا القانون أن تستورد بدون ترخيص بشرط المعاينة لكل ما تحتاجه من مستلزمات إنتاج ومواد وآلات ومعدات، وتعفى من العرض على لجان البت.

- إعفاء الآلات والمعدات المستوردة، بناء على اقتراح الهيئة العامة للاستثمار وبقرار من رئيس الجمهورية، من الضرائب والرسوم الجمركية لمدة ثمان سنوات.
- إعفاء ٥% من حصة المستثمر الأجنبي من الضريبة العامة على الأرباح.
- السماح للخبراء العاملين في المشروع من الأجانب أن يحولوا إلى الخارج حصة من الأجر والمرتبات لا تتجاوز ٥٠% من جملة ما يتقاضونه.
- تحويل المستثمر الحق في إعادة تصدير المال المستثمر بنفس هيئة ورود وبعده خمس سنوات من التشغيل وبذات العملة وسعر الصرف المعلن عند إعادة التصدير.
- تحويل صافي الأرباح السنوية إلى حدود رصيد حصيد صادات المشروع الذي يحقق اكتفاء ذاتيا من حيث احتياجه للنقد الأجنبي.

ثم صدر القانون رقم ٣٢ لعام ١٩٧٧ لى يزيد المشرع من المميزات الممنوحة للمستثمر الأجنبي، حيث أجاز لهذا المستثمر الأجنبي تصدير أرباحه بأعلى سعر صرف معلن خاصة للمشروعات التى تنتج بدائل الواردات. وزاد هذا القانون صافى العائد الذى يمكن تحويله إلى الخارج، فى حالة استثمارات الإسكان التى تدفع أجرتها بالعملة المحلية، من ٦% إلى ٨% سنويا من رأس المال المستثمر، ورفع هذا الحد إلى ١٤% بالنسبة للاستثمار فى المساكن الشعبية.

ثم صدر القانون رقم ٥٩ لعام ١٩٧٩ والخاص بالاستثمار الأجنبي فى المدن والمجتمعات العمرانية الجديدة، حيث ألغى التمييز بين المستثمر الأجنبي والمستثمر المحلى فى هذه المناطق، مع تبسيط إجراءات الحصول على تراخيص الاستثمار وبدء النشاط لكليهما.

وصدر القانون رقم ١٥٩ لعام ١٩٨١ ليؤكد على عدم جواز تأميم المشروعات أو مصادرتها، وعدم جواز الحجز على أموالها أو الاستيلاء عليها أو تجميدها أو مصادرتها أو التحفظ عليها أو فرض الحراسة عليها، وعدم جواز نزع ملكيتها إلا للمنفعة العامة وبتعويض عادل وفقا لقيمتها السوقية.

كذلك أعفى هذا القانون المساكن التى يتم إنشاؤها وفقا لقواعده من تحديد القيمة الإيجارية المنصوص عليها فى القوانين الخاصة بإيجار الأماكن. بل وتعفى جميع مشروعات الإسكان المتوسط والاقتصادى (بخلاف المفروش) المنشأة باستثمارات أجنبية من جميع

الضرائب ولمدة خمس عشر سنة. ويمكن باقتراح من مجلس إدارة الهيئة العامة للاستثمار مددة الإعفاء لخمس سنوات أخرى.

وأيضاً أعفيت المشروعات المقامة وفقاً لقانون الاستثمار الأجنبي من ضريبة الأيلولة على أنصبة الورثة في حدود ٢٥% من نصيب الوارث. كما أباح هذا القانون، بموافقة مجلس إدارة الهيئة العامة للاستثمار، تجاوز تحويلات العاملين الأجانب لنسبة ٥٠% من جملة ما يتقاضونه من أجور ومرتبات عن عملهم في مشروعات الاستثمار الأجنبي.

وصدر القانون رقم ٢٣٠ لعام ١٩٨٩ ليقدم بعض المزايا والضمانات والإعفاءات التي تتيح للاستثمار الأجنبي أن يعمل بطمأنينة أكثر ويؤكد على أن النظام الاقتصادي في مصر يمنح الاستثمارات الأجنبية مزايا وضمانات أفضل، ومن أهم هذه المزايا والضمانات ما يلي:

١- أحقية المشروعات في ملكية الأراضي والعقارات مع عدم أحقية أى جهة في إلغاء التراخيص الخاصة بالانتفاع بالعقارات بدون موافقة الهيئة والتي لا بد أن تبدي رأيها خلال سبعة أيام على الأكثر من تاريخ طلب الرأي.

٢- تعامل جميع المشروعات المقامة وفقاً لهذا القانون كقطاع خاص أى لا يسرى عليها جميع قوانين القطاع العام.

٣- عدم جواز التأميم أو المصادرة أو الحجز أو فرض حراسة إلا عن طريق القضاء.

٤- حق المشروع في الاستيراد والتصدير بذاته أو عن طريق الغير بدون ترخيص أو قيد في سجل المستوردين، ودون التزام من الدولة بتوفير النقد الأجنبي اللازم لواردات المشروع، مع حرية هذا الأخير في الاحتفاظ بحصيلة صادراته من العملات الأجنبية.

٥- حرية التعامل في النقد الأجنبي، وذلك كاستثناء من أحكام القانون رقم ٩٧ لعام ١٩٧٦ والذي ألغى عام ١٩٩٤ بالقانون رقم ٣٨.

٦- حرية تحويل صافي الأرباح ورأس المال المستثمر، أو إعادة تصديره مرة أخرى وبعد موافقة الهيئة العامة للاستثمار، بأعلى سعر صرف معلن، وقد يكون ذلك دفعة واحدة أو على دفعات.

٧- ضمانات ومزايا لشركات الأموال المنشأة بنفس القانون حيث تعفى من إجراءات التأسيس المنصوص عليها في القانون رقم ١٥٩ لعام ١٩٨١ وكذلك المواد المنظمة لتعيين مجلس الإدارة والأعضاء الاحتياطيين بالمجلس ومدير الشركة، وأيضاً تعفى من شروط وإجراءات انتخاب ممثلي العمال في مجالس الإدارات.

- ٨- الإعفاء من الضريبة العامة على الدخل لمدة خمس سنوات، ويجوز مد فترة الإعفاء بقرار من رئيس مجلس الوزراء مددا أخرى إذا اقتضى ذلك الصالح العام.
- ٩- تحصل المشروعات المنشأة فى المناطق الصناعية الجديدة والمناطق النائية على إعفاء ضريبي لمدة عشر سنوات ويمكن مده لخمس سنوات أخرى إذا اقتضى الصالح العام ذلك.
- ١٠- تحصل على جميع الإعفاءات الواردة فى القانون رقم ١٥٩ لعام ١٩٨١ والتي سبق ذكرها.

وبهذا فإن القانون رقم ٢٣٠ لعام ١٩٨٩ ساعد على تهيئة المناخ الاستثمارى للاستثمار الأجنبى بشكل يشجع على تدفق الاستثمارات الأجنبية ، هذا بالإضافة إلى صدور القانون رقم ٨ لسنة ١٩٩٧ الخاص بضمانات وحوافز الاستثمار والذي منح المزيد من الحوافز فى صورة إعفاءات ضريبية وضمانات للمستثمر خاصة بسوق النقد الأجنبى وسرعة إجراءات التأسيس . وهذا ما يشير إليه جدول رقم (٧) بالملحق الإحصائى لهذا الفصل، حيث يلاحظ الآتى :-

- ارتفع حجم الاستثمار الأجنبى المباشر فى مصر من ١٣٦ مليون دولار عام ١٩٩٠ ليصل إلى نحو ٢٢٤٨ مليون دولار عام ٢٠٠٠/٩٩، بزيادة بلغت ١٥٥٣% وبمعدل سنوى بلغ فى المتوسط ٤٨% . ولكن يلاحظ أن قيمة هذا الاستثمار سجلت تزايدا مضطربا خلال الفترة ١٩٩٠-١٩٩٤ (حيث بلغت ١٢٨٥ مليون دولار فى عام ١٩٩٤) ثم تراجعت فى عام ١٩٩٥/٩٦ لتصل إلى ٦٧٧ مليون دولار لتسجل بعد ذلك زيادة متواصلة حتى عام ١٩٩٩/٢٠٠٠ حيث بلغت ٢٢٤٨ مليون دولار.
- كذلك ارتفعت نسبة الاستثمار الأجنبى إلى الناتج المحلى الإجمالى من نحو ٠,٢٨% عام ١٩٩٠ لتصل فى عام ١٩٩٩/٢٠٠٠ إلى ٣,٩% من هذا الناتج.
- أيضا بمقارنة التدفقات الاستثمارية من الخارج بحجم الاستثمار المحلى اتضح أن النسبة بلغت نحو ٠,٩٦% عام ١٩٩٠ وأخذت فى الزيادة لتصل عام ٢٠٠٠/٩٩ نحو ١٩,٥% مما يشير إلى تزايد الدور الذى تؤديه التدفقات الاستثمارية الأجنبية إلى الاقتصاد المصرى فى تحقيق معدلات نمو هذا الاقتصاد خلال تلك الفترة.
- ومع ذلك تظل حصة مصر من إجمالى تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر على مستوى العالم متواضعة للغاية، فلا تكاد هذه الحصة تصل إلى ٠,٤% من هذا الإجمالى، وهى تبلغ بالكاد ١,٥% من إجمالى هذه التدفقات إلى الدول النامية.

التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في مصر

تعتبر الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة هي المصدر الأولى لبيانات الاستثمار الخاضعة لقوانين الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر. ومن ثم فهذه البيانات تشتمل في حقيقة الأمر ليس على الاستثمارات الأجنبية وحدها وإنما على الاستثمارات الممولة بعملات أجنبية حرة، وذلك هو المعيار الرئيسي لخضوعها لقوانين استثمار رأس المال العربي والأجنبي، وبالتالي فهي تشمل استثمارات مصرية وعربية وأجنبية تستظل بهذه القوانين. وعليه فإن المفهوم الدقيق للاستثمار الأجنبي المباشر لا ينطبق سوى على ما تشتمل عليه هذه البيانات من استثمارات غير مملوكة لمصريين. ومع ذلك فمن المفيد تحليل هذه البيانات ككل باعتبارها تشير إلى تطور قدرة البيئة الاستثمارية في مصر على اجتذاب رؤوس الأموال من الخارج أيا كان من يملكها.

ويقدم جدول (٨)، بالملحق الإحصائي لهذا الفصل، عرضاً لتطور قيم موافقات الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة على الاستثمارات التي تخضع لقوانين استثمار رأس المال الأجنبي في مصر، وذلك فيما بين عامي ١٩٩٤ و ١٩٩٨ وموزعة حسب قطاعات النشاط الاقتصادي. ومن واقع بيانات هذا الجدول يمكن ملاحظة ما يلي:

- بلغ حجم الاستثمارات في الشركات التي تمت الموافقة عليها حتى ديسمبر عام ١٩٩٤ في القطاع الصناعي نحو ٩,٢ مليار جنيه، منها ٦١% استثمارات مصرية والباقي (٣٩%) موزعا بين استثمارات عربية (١٣%) وأجنبية (٢٦%). وقد ارتفعت قيمة الموافقات الاستثمارية في هذا القطاع إلى نحو ٢٦,٩ مليار جنيه مصري في عام ١٩٩٨، منها ٧٧% استثمارات مصرية، والباقي (٢٣%) موزعا بين استثمارات عربية (٨%) وأجنبية (١٥%).

- بلغت قيمة موافقات الاستثمار لشركات في القطاع الزراعي ٦٧٢ مليون جنيه عام ١٩٩٤ وارتفع هذا الرقم ليصل إلى نحو ٣,٢ مليار جنيه في عام ١٩٩٨. وفيما بين نفس السنتين ارتفعت نسبة مساهمة الاستثمارات المصرية في هذا القطاع من ٦٢% إلى ٨٢% تقريبا بينما انخفضت نسبة مساهمة الاستثمارات العربية من ٣٠% إلى ١٢% تقريبا، وانخفضت نسبة مساهمة الاستثمارات الأجنبية من نحو ٨,٨% إلى حوالي ٦%.

- بلغت قيمة موافقات الاستثمار في قطاع الإنشاء والتشييد ٨٢٦ مليون جنيه عام ١٩٩٤ ارتفعت إلى نحو ٥,١ مليار جنيه عام ١٩٩٨. وفيما بين نفس العامين تراجعت نسبة الاستثمارات المصرية من ٨٤% إلى ٦٧%، كما تراجعت نسبة الاستثمارات العربية من

١١,٣% إلى ٥%, في حين ارتفعت نسبة مساهمة الاستثمارات الأجنبية ارتفاعا كبيرا من ٤,٧% إلى ٢٨%.

- وفي قطاع السياحة ارتفعت قيمة الموافقات الاستثمارية مما يقرب من خمسة مليارات إلى حوالي ٢٠,٤ مليارا من الجنيهات المصرية. وفيما بين نفس السنتين ارتفعت نسبة مساهمة الاستثمارات المصرية من ٥٠% إلى ٨٢%, بينما انخفضت نسبة مساهمة الاستثمارات العربية من ٣٨% إلى ١٣%, كما انخفضت نسبة مساهمة الاستثمارات الأجنبية من ١٢% إلى ٥%.

- وفي قطاع الخدمات بلغت الموافقات الاستثمارية ١,٠٣٤ مليار جنيه عام ١٩٩٤ ساهم الاستثمار المصري فيها بنحو ٦٨,٥% والأجنبي بنحو ٣١,٥% (منها ٣% استثمارات عربية و ٢٨,٥% استثمارات أجنبية)، وارتفعت قيمة هذه الموافقات إلى ٥,٦١١ مليار جنيه في عام ١٩٩٨ موزعة بنسبة ٨٦% للاستثمارات المصرية والباقي استثمارات أجنبية (٦% استثمارات عربية و ٨% استثمارات أجنبية).

- وبلغت جملة الموافقات الاستثمارية في القطاع المصرفي حوالي ٦ مليار جنيه في عام ١٩٩٤ ساهمت الاستثمارات الأجنبية فيها بنحو ٣٤% (منها ١٧% عربية ونسبة مماثلة أجنبية) بينما الباقي (٦٦%) ساهمت به استثمارات مصرية. وارتفعت قيمة الموافقات الاستثمارية إلى حوالي ١٥,٦ مليار جنيه في عام ١٩٩٨، ساهمت فيها الاستثمارات الأجنبية بنسبة ٢٨% (منها ١٨% عربية و ١٠% أجنبية) بينما كانت مساهمة الاستثمارات المصرية بنسبة ٧٢%.

- وعلى مستوى جملة الموافقات الاستثمارية في كل القطاعات نجد أنها قد قفزت من نحو ٢٢,٧ مليار جنيه عام ١٩٩٤ إلى أكثر من ٧٦,٨ مليار جنيه عام ١٩٩٨. وعلى هذا المستوى ارتفعت جملة مساهمة الاستثمارات المصرية من نسبة ٦١% إلى ٧٨% فيما بين هذين العامين، في حين انخفضت نسبة مساهمة الاستثمارات الأجنبية من ٣٩% إلى ٢٢%, وتركز هذا التراجع في نسبة الاستثمارات الأجنبية غير العربية.

- وفيما يتعلق بالموافقات الاستثمارية في المناطق الحرة نجد أن جملة قيمتها قد ارتفعت من ٢,٤٥٨ مليار جنيه مصري عام ١٩٩٤ إلى ١٦,٥٠٧ مليار جنيه مصري عام ١٩٩٨. وهذا التطور واكبه ارتفاع نسبة مساهمة الاستثمارات المصرية من ٣٦% إلى ٦٦%, بينما تراجع نسبة الاستثمارات العربية من ٢٠% إلى ١٢%, وتراجعت نسبة الاستثمارات الأجنبية من ٢١% إلى ١٣%.

- وعلى الرغم مما يوضحه هذا التحليل لبيانات الجدول ٨ (بالملاحق الإحصائي للفصل) من اتجاه عام لتراجع النصيب النسبي للاستثمارات العربية والأجنبية في الموافقات

الاستثمارية (طبقاً لقوانين الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر) إلا أنه تجدر الإشارة إلى أن القيمة المطلقة للموافقات لهذين المكونين من الاستثمار الأجنبي (عربي وغير ذلك) سجلت زيادة في كافة القطاعات فيما بين عامي ١٩٩٤ و ١٩٩٨ (انظر العمود الأخير من جدول ٨ المشار إليه) بنسب لم تقل عن ٤٨% وبلغ متوسطها العام ١٢٦% (بما في ذلك موافقات الاستثمار في المناطق الحرة)، وكانت نسب الزيادة بالغة الارتفاع في قطاع الإنشاء والتشييد (١١٧٩%) وفي المناطق الحرة (٢٥٦,٨%). وهذه التوجهات تعكس تجاوباً لتدفقات الاستثمارات العربية والأجنبية مع الإصلاحات التي أدخلتها الحكومة المصرية على البيئة الاستثمارية والضمانات والتيسيرات التي تقدمها لهذه التدفقات.

ومع ذلك تظل حقيقة أن القيم المطلقة للموافقات الاستثمارية لرؤوس الأموال الأجنبية تعبر عن نصيب نسبي ضئيل جداً لمصر في إجمالي التدفقات الداخلة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة على مستوى العالم، ويصبح هذا النصيب أكثر ضآلة لو ركزنا التحليل على الاستثمارات المنفذة بالفعل (وبياناتها لم تتح للباحث المشارك في هذه الدراسة) وليس على مجرد الموافقات الاستثمارية.

ولا يعني ذلك التقليل من أهمية ودلالة التحليل المبني على هذه الموافقات، فهذه الأخيرة لا تصدر من فراغ وإنما استجابة لطلبات تعبر عن رغبات جادة تعكس ثقة أصحابها في البيئة الاستثمارية في مصر. ومن هذه الزاوية (وفي ضوء بيانات الجدول ٨) يمكن التتويه إلى:

١. أن قطاعات الصناعة والسياحة والمصارف بدت الأكثر إغراء للاستثمارات الأجنبية، وهذه ظاهرة إيجابية فيما يتعلق بالصناعة والسياحة، ولكن يجب التحوط بإجراءات تنظيمية فعالة بشأن هذه الظاهرة في القطاع المصرفي حتى لا يحدث استنزاف لمصادر التمويل المصرية تجاه الخارج في حين أن التنمية في مصر أحوج ما تكون لهذه المصادر وزيادتها وتفعيلها.

٢. أن القطاع الزراعي في حاجة إلى مزيد من الإجراءات والتيسيرات التي تشجع على جذب مزيد من الاستثمارات الأجنبية إليه خاصة مع حاجة هذا القطاع إلى التكنولوجيا المتقدمة وتحديث أساليب إدارته واستغلال الإمكانيات الكامنة فيه بالذات مع التوسع الأفقي في اتجاه جنوب الوادي، ومع الحاجة الملحة لضمان الأمن الغذائي الوطني والقومي.

٣. أن الأسواق العربية والأوروبية واليابانية والكورية تأتي على قمة مصادر الاستثمارات الأجنبية في مصر، ويجب تركيز الجهود على تشجيعها لضخ

المزيد من استثمارات في الاقتصاد المصري، مع تبني القواعد التنظيمية التي تحقق عدالة توزيع عوائد هذه الاستثمارات بين مصادرهما (الدول الأم) ومصر (الدولة المضيفة).

٤. ورغم أننا لا نقتل من أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنسبة لمصر، إلا أن التطورات التي أوضحتها تحليل بيانات الموافقات الاستثمارية تبرز أن الاستجابة الرئيسية لقوانين تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر جاءت في شكل إعادة توطين استثمارات مصرية كانت مهاجرة في الخارج لأسباب وسياسات يجب أن تحرص الحكومات المصرية المتعاقبة على عدم تكرارها. ويجب العمل على مزيد من تشجيع هذه الاستجابة لأنها تعد ظاهرة صحية من حيث تدعيم التنمية بالاعتماد أساسا على القدرات الذاتية، بينما يبقى للمصادر الأجنبية دور المكمل والداعم لهذه القدرات وليس البديل عنها.

^١ راجع أيضا ما تقدم في الفصل الثالث من هذه الدراسة عن أشكال استثمارات الشركات متعددة الجنسيات.

^٢ يعد هذا شرطا ضروريا لاعتبار شراء الأجنبي لأسهم شركات في الدول المضيفة ضمن الاستثمار الأجنبي غير المباشر، أما في حالة امتلاك حصة من الأسهم تحول حق ممارسة الإدارة، مع عدم التنازل الصريح عن هذا الحق، فإن ذلك يعد استثمارا أجنبيا مباشرا حتى وإن عزف المالك الأجنبي لهذه الأسهم عن ممارسة حقوق الإدارة، إذ يظل هذا العزوف قائما — من الناحية العملية — طالما أنه راض عن أداء الإدارة القائمة للشركة والنتائج التي تحققها، وفي غير هذه الحالة يستطيع مثل هذا المالك ممارسة هذا الحق إذا ما تعرضت استثماراته لمخاطر ناجمة عن سوء الإدارة وعدم كفاءتها.

^٣ العائد المغري ليس بالضرورة هو أعلى معدل للعائد على الاستثمار وإنما هو مزيج من مستوى هذا المعدل ودرجة المخاطرة التي يتعرض لها الاستثمار لأسباب تجارية أو سياسية أو كليهما معا.

^٤ حسبنا هذه النسب من جدول ٧ بالملحق الإحصائي للفصل الحالي، والجدولين ٥ (ص ٦٤) و ٦ (ص ٧٢) في المصدر التالي:
UNCTAD: "Transnational Corporations" Volume 8, No. 3, December 1999.

ملحق احصائي للفصل السابع

جدول رقم (١)

ملخص عام عن ميزان المدفوعات خلال الأعوام ٩٢/٩١ - ٩٩/٩٨

مليون دولار

٩٩/٩٨	٩٨/٩٧	٩٧/٩٦	٩٦/٩٥	٩٥/٩٤	٩٤/٩٣	٩٣/٩٢	٩٢/٩١	البيان
١٧٠٨,٥-	٣٤٧٨,٦-	١١٨,٦	١٨٥,٤-	٣٨٥,٩	٤٠٩,٩	٢٢٩٥,١	٢٦٦٩,٩	الميزان الجارى
٦٥٧٧,٦-	٧٠٧٨,٩-	٤٠٢٦,٦-	٣٧٠,٦,٦-	٣٨١١,٧-	٣٦٣٦,١-	٣٤٤٢,١-	١٧١٠,٤-	الميزان الجارى بدون التحويلات
١٢٥٢٤-	١١٧٧,٦-	١٠٢١٩,٤-	٩٤٩٨,١-	٧٨٥٣,٥-	٧٣٠٩,٨-	٧٠٠٣,١-	٦١٧٤-	الميزان التجارى
٤٤٤٥	٥١٢٨,٤	٥٣٤٥,٤	٤٦٠٨,٥	٤٩٥٧	٣٣٣٧,٣	٣٧٢٥,١	٣٨٨٠,١	صادرات
١٦٩٦٩	١٦٨٩٩-	١٥٥٦٤,٨-	١٤١٠,٦,٦-	١٢٨١٠,٥-	١٠٦٤٧,١	١٠٧٢٨,٢-	١٠٠٥٤,١-	واردات
٥٩٤٦,٤	٤٦٩١,٧	٦١٩٢,٨	٥٧٩١,٥	٤٠٤١,٨	٣٦٧٣,٧	٣٥٦١	٤٤٦٣,٦	ميزان الخدمات :
١١٠١٥	١٠٤٥٥,٤	١١٢٤٠,٩	١٠٦٣٦	٩٥٥٥,٦	٨٦٧٧,٣	٨٣٣٢,٢	٨١٨٩,١	متحصلات
٥٠٦٨,٦	٥٧٦٣,٧	٥٠٤٨,١	٤٨٤٤,٥	٥٥١٣,٨	٥٠٠٣,٦	٤٧٧١,٢	٣٧٢٥,٥	مدفوعات
٤٨٦٩,١	٤٦٠٠,٣	٤١٤٥,٢	٣٥٢١,٢	٤١٩٧,٦	٤٠٤٦	٥٧٣٧,٢	٤٣٨٠,٣	التحويلات :
٨٧٩,٩	٣٣٨٦,٩	٢٠٤٠,٧	١٠١٧,٣	٤٢٩,٧	٢٥١٠,٩	١٨٢١,٤	١,٦-	الحساب الرأسمالى والمالى
١٢٨٨,١-	١٠٤٣,٣-	٢٤٧-	٢٦١,٣-	٦١,٤-	٨١٤,٦-	١٩٥	١٣٣٠,٤	صافى السهو والخطا
٢١١٦,٧-	١٣٥-	١٩١٢,٣	٥٧٠,٦	٧٥٤,٢	٢١٠,٦,٢	٤٣١١,٥	٣٩٩٨,٧	الميزان تلى

المصدر : البنك المركزى المصرى ، النشرة الإقتصادية ، العدد الرابع .

جدول رقم (٢)
هيكل الأهمية النسبية للتصاريح والواردات السلعية والخدمات خلال الفترة ٩٦/٩١ - ٩٩/٩٨

متوسط الفترة	٩٩/٩٨	٩٨/٩٧	٩٧/٩٦	٩٦/٩٥	٩٥/٩٤	٩٤/٩٣	٩٣/٩٢	٩٢/٩١	البيان
١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	المحتصلات
٢١	٢٢,٨	١٩,٩	٢٢,١	١٨,٥	٢٣,٨	٢٥,٥	١٥,٨	١٩,٤	سلعية %
٧٩	٧٧,٢	٨٠,١	٧٧,٩	٨١,٥	٧٦,٢	٧٤,٥	٨٤,٢	٨٠,٦	خدمية %
١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	المدفوعات
٧٣,٧	٧٧	٧٤,٦	٧٤,٥	٧٤,٤	٨٨,٧	٦٨	٦٥,٣	٦٦,٨	سلعية %
٢٦,٣	٢٣	٢٥,٤	٢٥,٥	٢٥,٦	١١,٣	٣٢	٣٤,٧	٣٣,٢	خدمية %

المصدر : حسب وجميع من خلال جدول رقم (١) بالدراسة .

جدول رقم (٣)
الأهمية النسبية لتجهيز السلع للواردات المصرية خلال الفترة ٩٠/٨٩ - ٩٩/٩٨

القيمة بالمليون دولار

الواردات الاستثمارية			الواردات الوسيطة			الواردات الاستهلاكية			جمله لواردات السلعة		السنة
معدل الزيادة	نسبة	القيمة	معدل الزيادة	نسبة	القيمة	معدل الزيادة	نسبة	القيمة	معدل الزيادة	قيمة	
٦,٨-	٢٩,٥	٣٣٦٤,٢	١١,٩	٤٦	٥٢٦٣,٥	١٠,٦-	٢٤,٥	٢٧٩٦,٨	٠,١٥-	١١٤٢٤,٥	٩١/٩٠
٢١,٥-	٢٦,٣	٢٦٤١,٢	١٢,٨-	٤٥,٧	٤٥٩١,٦	٠,٩	٢٨	٢٨٢١,٣	١٢-	١٠٠٥٤,١	٩٢/٩١
٠,٢	٢٤,٧	٢٦٤٦	١١,٦	٤٧,٧	٥١٢٤,١	٤,٨	٢٧,٦	٢٩٥٨,١	٦,٧	١٠٧٢٨,٢	٩٣/٩٢
١٣	٢٨	٢٩٩٣,١	٨-	٤٤,٢	٤٧٠٨,٣	٠,٤-	٢٧,٨	٢٩٤٥,٧	٠,٨-	١٠٦٤٧,١	٩٤/٩٣
٨,٥	٢٥,٤	٣٢٤٧,٩	٢٤,٨	٤٥,٩	٥٨٧٨,٢	٢٥	٢٨,٧	٣٦٨٤,٤	٢٠,٣	١٢٨١٠,٥	٩٥/٩٤
١٦,٥	٢٦,٧	٣٧٨٢,٦	١٠,٥	٤٥,٨	٦٤٩٢,٤	٤	٢٧,٥	٣٨٣١,٧	١٠,٥	١٤١٦٠,٦	٩٦/٩٥
٦,٩	٢٦	٤٠٤٤,١	٥,٢	٤٣,٩	٦٨٣٠,٥	٢٢,٤	٣٠,١	٤٦٩٠,٢	٩,٩	١٥٥٦٤,٨	٩٧/٩٦
١,٢	٢٦,٤	٤٤٥٤,٩	٨,٢	٤٣,٧	٧٣٩٠,٦	٧,٧	٢٩,٩	٥٠٣٠,٥	٨,٢	١٦٨٩٩	٩٨/٩٧
٠,٦	٢٦,٤	٤٤٨١,٥	٠,٤	٤٣,٧	٤٧١٩,٣	٠,٢٩-	٢٩,٩	٥٠٦٨,٢	٠,٤	١٦٩٦٩	٩٩/٩٨
٣,١	٢٧	٣٥٣١	٥,٨	٤٤,٧	٥٨٤١	٥,٩	٢٨,٣	٣٦٩٨	٤,٨	١٣٠٧٠	المتوسط الحسابي للفترة

المصدر : حسب من وزارة التخطيط ، بيانات متفرقة غير منشورة

جدول رقم (٤)
الأهمية النسبية للتوزيع الجغرافي للواردات السلعية

%

متوسط الفترة	٩٩/٩٨	٩٨/٩٧	٩٧/٩٦	٩٦/٩٥	٩٥/٩٤	٩٤/٩٣	٩٣/٩٢	٩٢/٩١	النسبة
١٣٤٧٢	١٦٩٩٩	١٦٨٩٩	١٥٦٤,٨	١٤١٠,٦	١٢٨١,٥	١٠٦٤٧	١٠٧٣١,١	١٠٥٤,١	المجموع الكلي (مليون دولار)
٣٩,٣	٤٢,٥	٣٩,٩	٤١,٣	٤٠,٨	٣٩,٥	٤٠,٣	٣٦,٢	٣٣,٩	الاتحاد الأوربي
٩,٧	١٠,٣	١٠,٨	٩,٢	٨,٧	٧	٩,٤	١٠,٤	١٢,٣	الدول الأوروبية الأخرى
٢,٤	١,٧	٢,٢	١,٦	١,٦	١,٥	٢,٣	٣,٣	٥,٣	روسيا الاتحادية ودول الكومنولث
٢٢,٢	١٨,٨	١٩,٩	٢٤,٢	٢٧,٧	٣٣,٥	١٧,٨	١٩,٥	١٧	الولايات المتحدة الأمريكية
٣,٦	٣,٧	٤,٣	٣,٩	٣	٢,٤	١,٨	١,٩	٣,٥	الدول العربية
١٤	١٧,٦	١٧,٣	١٣,١	١٤	١١,٣	١٤,٦	١٣,٦	١١,٥	الدول الآسيوية
٠,٤٥	٠,٥	٠,٤	٠,٥	٠,٥	٠,٣	٠,٣	٠,٦	٠,٥	الدول الأفريقية
٨,٣٥	٤,٩	٥,٢	٦,٢	٣,٧	٤,٥	١٤	١٤,٥	١٦	دول ومناطق أخرى
١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	الإجمالي

لمصدر : حبيبت وجمعت من : البنك المركزي المصري - التقرير السنوي - أعداد متفرقة

جدول رقم (٥)
الأهمية النسبية للهيكل السعري للصادرات المصرية خلال الفترة ٩٠/٨٦ - ٩٩/٩٨

القيمة مليون جنيه

صادرات أخرى غير موزعة			الصادرات تامة المنتج			الصادرات تصنف مصنعة			الصادرات وقود ومواد خام			جنية الصادرات		السنوت
معدل الزيادة %	الأهمية النسبية %	قيمة	معدل الزيادة %	الأهمية النسبية %	قيمة	معدل الزيادة %	الأهمية النسبية %	قيمة	معدل الزيادة %	الأهمية النسبية %	قيمة	معدل الزيادة	قيمة	
			٣٧,٠٦	٢٥٧٤,٧	١٢٦١,٨		١٨,١٤			٤٤,٨	٣١١٧,٣	٠,٥	٦٩٥٣,٨	١٩٩٠
			٢٨,٤	٣٣٠٦,٢	١٢٨٩,٥	٢,١٩	١٠,٩٦	١٢٩,٩	٦٠,٩٣	٧١٦٩	٦٩,٨		١١٧٦٥	١٩٩١
			٧,١٤	٣٥٤٢,٣	١٢٦٣,٢	٢,٠٣	١٢,٤١	٢٥,١٥	٥٢,٧٥	٥٣٦٥,٧	١٣,٥٤		١٠١٧١	١٩٩٢
			٥,٥٠	٣٢٤٨,٨	١٠٨٦,٨	١٤	١٠,٣٨	١٢,٣٥	٥٧,٦١	٦٠٢٨,٩	٢,٨٨		١٠٤٦٥	١٩٩٣
			٢٢,١٤	٤٠٩٠,٣	١٨٠٩,٤	٦٦,٤٨	١٥,٣٨	٢,٨٣	٤٩,٨٢	٥٨٥٧,٨	١٢,٣٥		١١٧٥٨	١٩٩٤
			٢,٨٠	٣٩٧٧,٤	٢٠٦٧,٥	١٤,٣	١٧,٦٦	٣,٣٩	٤٨,٣٥	٥٦٥٨,٩	٠,٤٥		١١٧٠٤	١٩٩٥
			١١,٨٠	٣٥٠٩,٢	١٧٥٣,٩	١٥,٢	١٤,٦١	١٩,١٢	٥٦,١٥	٦٧٤١	٢,٥٦		١٢٠٠٤	١٩٩٦
			١٨,٨	٤١٦٧,٥	٢٠٥٦	١٧,٢	١٥,٧١	١,٧٦	٥٢,٤٣	٦٨٦٠,٣	٨,٩٩		١٣٠٨٤	١٩٩٧
٢,٨٣	٣٠,٢٥		٤٠,١٨	٤٢٩٢,٦	١٧٧٨,٩	١٣,٥٠	١٦,٦٤	٣٧,١	٤٠,٣٥	٤٣١١,٨	١٨,٣٢		١٠٦٨٦	١٩٩٨
٤,٧٢	٥٦١,٥		٣٤,٤٣	٤١٠٨,٨	١٤٢٢,٤	٢٠,٠٠	١١,٩٢	٣٥,٤	٤٨,٩٣	٥٨٣٨,٥	١١,٦٥		١١٩٣١	١٩٩٩
٣,٩	٤٣٢		٣٠,٢٨	٣٦٩١,٨	١٥٧٨,٩	٣,٥	١٤,٣	١٢	٥١,٥٢	٥٦٩٤,٩	٧,٥٣		١١٠٥٢	متوسط الفترة

المصدر : البنك الأهلي المصري ، النشرة الاقتصادية ، العدد الثاني ، ٢٠٠٠ .

الهيكل الجغرافي للتصدير المصرية خلال الفترة ١٩٩١/٩٠ حتى ١٩٩٩/٩٨ جدول رقم (٦)

متوسط الفترة	٩٩/٩٨	٩٨/٩٧	٩٧/٩٦	٩٦/٩٥	٩٥/٩٤	٩٤/٩٣	٩٣/٩٢	٩٢/٩١	٩١/٩٠	البيان
٣٦,٨	٣٠,٨	٣٠,٥	٣٦,٢١	٣٦,٥٩	٣٦	٣٦,٤١	٤٠,١٦	٤٣,٠٧	٤١,٣٥	دول الاتحاد الأوروبي
٤,١	٦,٩	٥,٧	٤,٤٣	٥,٧٨	٣,٣٥	٢,٨٩	٣,٦	٢,٢٢	٢,٢٩	الدول الأوروبية الأخرى
٢٥,٣٣	٣٨,٤	٣٢,٧	٢٩,٤	٢٩,٦٥	٣٥,٧١	٢٤,٨٥	١٣,١٧	٩,١٤	١٥	الولايات المتحدة الأمريكية
١١,٧٣	١١,٥	١٣,٩	١٣,٤٤	١٠,٩٧	٨,٥٧	١٢,٨٦	١٤,٨٧	١٢,٥	٧,٠٢	الدول العربية
١٣,٢	١٠,٤٤	١٤,٤١	١٣	١٣,٥٥	١١,٥	١١	١٥,٩	١١,٩	١٦,٨	دول آسيا الأخرى (*)
٢,٢٥	٠,٤	٠,٢١	١,٩١	١,٥٤	٢,٠٦	١,٢١	٤,١٦	٤,٨	٤,٠١	دول أفريقيا أخرى (*)
٢,٧٥	٠,٧٨	١,٢٧	٠,٠٨	١,٢٩	١,٨٣	٠,٨٧	١,٠٤	٧,٨	٨,٨١	روسيا الاتحادية ودول الكومنولث
٣,٨٤	٠,٧٨	١,٣٥	٠,٣٥	٠,٦٣	٠,٩٨	٩,٩١	٧,١	٨,٥٧	٤,٧٢	دول ومناطق أخرى

(*) لا تتضمن الدول العربية

جدول رقم (٧)
الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر خلال الفترة ٩٠-٩٩/٩٩-٢٠٠٠

البيان	١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢	١٩٩٣	١٩٩٤	١٩٩٦/٩٥	١٩٩٧/٩٦	١٩٩٨/٩٧	١٩٩٩/٩٨	٢٠٠٠/٩٩
الاستثمار الأجنبي المباشر مليون دولار	١٣٦	١٤١	٣٥٩	٤٥٣	١٢٨٥	٦٧٧	٧٧٠	٨٥٠	١٨٠٠	٢٢٤٨
% من الناتج المحلي الإجمالي	٢٨	٠,٤٢	٠,٨٦	٠,٩٧	٢,٤٩	١,١٢	١,١	١,٢	٢,١	٣,٩
% من إجمالي الاستثمار المحلي	٠,٩٦	١,٧٦	٤,٣٦	٥,٩٩	١١,٨١	٥,٤٣	٨,٦٦	٨,٧	١٠	١٩,٥

المصدر: ٢٠٠٠، ١، No. ٢، Vol. ٢، The Arab Bank Review, Egypt, Forina Mugiona, Foreign Direct Investment and Privatization In

جدول رقم (٨)
التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المتدفقة إلى مصر خلال عامي ١٩٩٨، ٩٩

نسبة الزيادة	١٩٩٨ نسبة مئوية من إجمالي الاستثمارات (بليون جنيه)							١٩٩٩ (نسبة مئوية من إجمالي الاستثمارات (بليون جنيه)							البيان
	بليون أخرى %	بليون السوق الأوروبية %	الأمريكية %	عربية %	مغتربة %	إجمالي الاستثمارات	إجمالي %	بليون أخرى %	بليون السوق الأوروبية %	الأمريكية %	عربية %	مغتربة %	إجمالي الاستثمارات		
٧٢,٧	١	٦	٨	٨	٧٧	٢٦٩,٠٠	١١	٨	٧	١٣	٦١		٩١٨٨	القطاع الصناعي	
١٢٥,٩	٥,٥	٤	١,٥	١٢	٨٢	٣٢٠,٠٠	١	٦,٥	١,٣	٣٠	٦٢		٦٧٢	القطاع الزراعي	
١١٧,٩	٢,٣	٢٥	٥,٧	٥	٦٧	٥١٢,٠	٣	١,٦	٥,١	١١,٣	٨٤		٨٢٦	القطاع الإنشائي	
٤٨	٥,٩	٢	٢,١	١٣	٨٢	٢٠٤,٣٦	٥	٥	٢	٣٨	٥٠		٤٩٦٢	القطاع السياحي	
١٤٠,٨	٣	٣	٢	٦	٨٦	٥٦١,١	٢٥	٢	١,٥	٣	٦٨,٥		١٠,٣٤	القطاع الخدمي	
١١٣,٤	٣	٤	٣	١٨	٧٢	١٥٥,٥٥	٩	٦	٢	١٧	٦٦		٦٠٠,٥	القطاع المصرفي	
٩١	١,٥	٥	٤,٥	١١	٧٨	٧٦,٨٢٢	٩	٦	٤	٢٠	٦١		٢٢٦,٨٧	جملة	
٢٥٦,٨	٣	٦	٨	١٧	٦٦	١٦٥,٠٧	٢٨	٤	٥	٢٧	٣٦		٢٤٥,٨	مشروعات المناطق الحرة	
١٢٦	٢	٦	٥	١٢	٧٥	٩٣٢,٢٩	١١,٥	٥	٤,٥	٢٠	٥٩		٢٥١,٤٥	جملة	

المصدر : الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة .

خاتمة

ربما يكون من المناسب أن نستهل خاتمة هذه الدراسة بالتأكيد على ما سبق أن أوردناه في مقدمتها من "أن مصر الدولة والمجتمع لم تكن - ولن تكون - في وقت من الأوقات بمعزل عن تفاعلات ومتغيرات الحياة الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والثقافية في دوائر محيطها الإقليمي والعالمي، ودوائر انتمائها التي لا تتفصل فيها شخصيتها عن العروبة والإسلام في حين أن موقعها الجغرافي وتاريخها الحضارى يضيف إلى انتماءاتها دائرة أفريقية وأخرى آسيوية وثالثة عالمية". واقتناعنا بهذه الحقيقة من أهم بواعث تقديمنا للدراسة التي بين أيدينا، كجزء أول من مشروع بحثي يستشرف مستقبل علاقات ودوائر التعاون الاقتصادي المصري الخارجى بهدف استكشاف جوانب التكامل والتعارض بين أشكال هذه العلاقات والدوائر وما ترتبه على مصر من التزامات ونتيحة لها من حقوق ومميزات، وبحيث يمكن اقتراح ما يدعم جوانب التكامل ويعالج مواطن التعارض على نحو يحقق المصالح الوطنية والقومية، من جهة، ويدعم فاعلية الدور المصري في تفاعلاته مع المتغيرات المحلية والإقليمية والدولية، على الأقل في المجال الاقتصادي الذي يعد دعامة رئيسية لدورها في كافة المجالات الأخرى سياسية كانت أم ثقافية أم اجتماعية.

ونظرا لأن الجزء الثانى (والمتوقع إنجازَه، كما سبق واقترحنا، فى العام القادم ٢٠٠١/٢٠٠٢) من هذا المشروع البحثى سيركز على تقييم علاقات ودوائر التعاون المصرى مع الخارج، واستشرف مستقبل هذا التعاون*، فإن هذا الجزء الأول - الذى يجده القارئ بين يديه - قد حاول أن يقدم خلفية أساسية للدراسة فى جزئها الثانى، وذلك من خلال سبعة فصول رئيسية:

يعد **الفصل الأول** منها مدخلا عاما يسعى إلى تقديم رؤية عامة للبيئة الدولية ومتغيراتها وانعكاساتها على مستقبل التنمية، وذلك من خلال تناول بعض المفاهيم والمتغيرات الأساسية ذات الصلة بخصائص البيئة الدولية وتوجهاتها.

* من خلال دراسة تحليلية متعمقة للأطر التنظيمية (الاتفاقية والمؤسسية والإجرائية) لهذا التعاون، وما يتصل بها من سياسات وإجراءات وانعكاسات ذلك على المسارات الفعلية لعلاقات مصر ودوائر تعاونها مع غيرها من الدول، ومع التكتلات والتجمعات الإقليمية والدولية.

فيبدأ هذا الفصل بتعريف ماهية البيئة الدولية والقوى الفاعلة فيها ليخلص في ذلك إلى أن المقصود بالبيئة الدولية هو ذلك الإطار الإقليمي والدولي الذي تدور فيه مختلف العلاقات بين الدول، وهو إطار يتحدد بقوانين وأعراف دولية، ومؤسسات إقليمية ودولية، وبمحتوى العلاقات الدولية، ثم بتوزيع عناصر القوة بين الدول أطراف هذه العلاقات، وتبرز هذه النقطة حقيقة أن علاقات القوى تلعب الدور الرئيسي في محاولات تمييط البيئة الدولية في إطار ما يعرف بظاهرة العولمة.

ثم ينتقل هذا الفصل إلى إطلالة سريعة على مفاهيم:

- العولمة وأبعادها الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والثقافية والتكنولوجية، ومن مناقشة هذا المفهوم وأبعاده خلصنا إلى أن العولمة أصبحت حقيقة واقعة لا يمكن تجاهلها، غير أن هناك فرقا جوهريا بين عدم تجاهل هذه الظاهرة ومحاولة التفاعل الإيجابي مع متغيراتها، والانبهار العاجز المستكين أمامها وكأنها قدر محتوم لا مفر فيه من الانصياع لما تمليه مصالح القطب الواحد وتوابعه.
- التنمية البشرية، ومناقشة إلى أى مدى يمكن اعتبار مفهومها واستراتيجيتها وسياساتها ضمن الإطار العام الساعى لمواجهة مخاطر العولمة وتحدياتها خاصة فى ظل التحالف المالى العلمى التكنولوجى المعلوماتى لقوى الليبرالية الجديدة لتأكيد سيطرة نموذج وحيد (هو النموذج الغربى) على مصير البشرية، على الأقل فى المستقبل المنظور. أم أن التنمية البشرية تأتى فى سياق العولمة ممكنة لها وللتحالفات القائمة فيها، ومكرسة لتجميد المواقع النسبية للدول والمجتمعات عند الحال القائم منذ مطلع تسعينات القرن العشرين.
- القدرة التنافسية، أو المزايا التنافسية، حيث نبين أن هذا المفهوم ليس منبث الصلة بالمفهوم التقليدى للمزايا النسبية، بيد أنه يمثل نقلة كيفية فى فهم وتفسير الأوضاع النسبية للدول أطراف المعاملات الاقتصادية الدولية بكل مكوناتها (وليس مجرد تجارة السلع والخدمات). ولعل أهم ما يميز هذه النقطة النوعية أنها تدفع بالعامل البشرى — ممثلا فى الأبعاد التنظيمية والإدارية والاجتماعية وكفاءة استيعاب وتوظيف التكنولوجيات الحديثة — إلى مركز الصدارة فى فهم وتفسير العلاقات الاقتصادية الدولية ونتائجها بالنسبة لمختلف الدول.
- حرية التجارة والتعاون الاقتصادى، حيث أكدنا على أنه وإن كان مفهوم كل منهما، فى إطار اتفاقيات الجات، لا يختلف كثيرا فى الوقت الحاضر عما كانا عليه منذ توقيع اتفاقية الجات الأولى عام ١٩٤٧، إلا أن العلاقات الاقتصادية الدولية والقوى الفاعلة فيها لم تعد كما كانت عليه منذ هذا التاريخ، ومؤدى ذلك أنه لا حرية التجارة ولا التعاون الاقتصادى كفيلا الآن بذاتهما لتحقيق مكاسب عادلة للكيانات الاقتصادية الصغيرة إذ

يتعين أن يقترن ذلك بترتيبات مساندة — من أهمها إعادة هيكلة الاقتصاد العالمى ذاته وهو أمر تتحكم فيه الدول الكبرى — لإفساح مجال مناسب لمثل هذه المكاسب.

• النمو الموجه بالصادرات، حيث أكدنا على أنه لى تكون هذه استراتيجية للنمو المتواصل يتعين الخروج بهذا المفهوم من الحيز التقليدى الضيق الذى ينشئ التصدير الفعلى إلى رحاب الاقتصاد الوطنى ككل بحيث يكون كل الإنتاج الوطنى من السلع والخدمات مليا لمعايير الجودة والسعر على نحو يمكنه من المنافسة فى الأسواق المحلية والدولية.

• التكنولوجيا، وقد قدمنا لها مفهوما مبسطا (طريقة الإنسان فى صياغة علاقات الإنتاج الفنية والاجتماعية بهدف إنتاج ما يشبع الحاجات الإنسانية) يبرز ارتباط التكنولوجيا بالإنتاج وأساليب وطرق توجيهه إلى ما يشبع الحاجات الإنسانية. ورغم بساطة هذا المفهوم إلا أنه بشئ من تحليل مكوناته ومقوماتها ومدلولاتها يفضى بنا إلى كل الأبعاد التى تنطوى عليها التكنولوجيا ودورها فى تحقيق التنمية. وأكدنا فى هذا السياق على أهمية البحث والتطوير وأهمية التعاون بين الدول النامية لتتخطى قيود الموارد اللازمة لهذا الغرض، ولتتمكن من بناء قواعدها الذاتية للتقدم التكنولوجى.

وأخيرا قدم هذا الفصل التمهيدى مجموعة من الملاحظات تلقى بعض الضوء على أهم المتغيرات المؤثرة فى تشكيل معالم البيئة الدولية وتوجهاتها خاصة فيما يتعلق بفرص التنمية والتجارة. وتمثلت المتغيرات موضوع هذه الملاحظات فى العولمة، والدوافع والأهداف الاجتماعية والثقافية والسياسية التى أصبحت شريكا قويا للدوافع الاقتصادية فى نمو التجارة وحركة رؤوس الأموال، وأثر التقليد وثورة التوقعات مما يعد إشكالية لم تتناولها التنمية البشرية حتى الآن، والثورة العلمية والتكنولوجية المتواصلة وانعكاساتها على هيكل التجارة الدولية وحركة رؤوس الأموال، والشركات متعددة الجنسيات وأثارها على الدول الأم والدول المضيفة.

أما **الفصل الثانى** فقد أولى اهتماما خاصا لمفهوم العولمة، وأبعادها وسبل التكيف مع الترتيبات العالمية متعددة الأطراف. حيث أوضح هذا الفصل أن العولمة تصور، فيما ينتشر من مقاربات لمفهومها، عملية تحول للعلاقات بين الدول والمؤسسات والمجموعات البشرية والأفراد، وكونة تسعى لتشكيل محدد لواقع الهويات الثقافية والهياكل المعبرة عنها. وربما يتعدى الأمر ذلك إلى التعبير عن إعادة هيكلة كونية دشنت إرهاباتها فى العقود الأخيرة فى تأصيل وتعميق وتوسيع هيكل العلاقات للرأسمالية الحديثة، الأمر الذى يخلق بالفعل حجما لا بأس به من مشاكل التحديد والتعرف على كنهها كفكرة عامة غامضة ترتب على الاختلاف،

أو الاتفاق، عليها انطباعات شخصية أو مفاهيم فردية ولكنها لا ترقى إلى حدود النظرية أو العقيدة الثابتة الممكن تعميمها دون تغيير أو توقع تحول نظري وفكري معاكس.

وفى هذا السياق يوضح نفس الفصل أبعاد العولمة حيث يلاحظ أنه إذا كان ما هو متاح من أدبيات للتعبير عن العولمة قد قدم، من وجهة نظر البعض، نظرة عامة، وليس رؤية نظرية متكاملة، لحال الأوضاع العالمية أو الكونية الآن، والتي قد تتضمن فيما تتضمنه: الإنتاج - التجارة - الاستهلاك - الاستثمار - السياسة - الإعلام - الاتصالات - تكنولوجيا المعلومات، وانتشار مضامينها كحقائق، إلا أن ذلك لم يتجاهل قضايا محددة مثل: التنمية المستدامة، وحقوق الإنسان، والديموقراطية، وعدم معاقبة رأس المال. وهذا ما يثير جدلا حادا حول مفاهيم مستقرة مثل الهيمنة، والاستغلال، وعدم المساواة. وبالرغم من ارتباط هذه المفاهيم بعلاقات القوة، مما لا يمكن تجاهله، إلا أنه يظل من الممكن الحديث عن علاقات اعتماد متبادل عالمية، واختراعات متبادلة، مع تأكيد أثر الاتصال والتواصل في انتشار الوعي وتقارب أنماط الحياة والثقافات.

غير أن انتشار الرجوع إلى هذه الأبعاد فى الأدبيات المتاحة لا يجب أن يئى بنا - كما يوضح هذا الفصل - عن الإشارة إلى ذلك الجانب الآخر الذى يصمت عن إظهار أهمية الفكرة وعلاقتها بأمور جد هامة وحساسة جدا مثل: القهر - الصراع - الاستقطاب - الهيمنة - عدم المساواة - الاستغلال - الظلم - الاحتكار - تفكيك قوة العمل - بعثرة الأسواق - آلام برامج التعديلات الهيكلية - التهميش - اتساع مساحة تواجد من هم دون خط الفقر (ما هى معايير تحديد خط الفقر فى القرن الواحد والعشرين؟) .. الخ .

ويلخص هذا الفصل العناصر الأساسية للعولمة فى الآتى:

- اعتماد متبادل تتفاوت فيه علاقات القوى اقتصاديا واجتماعيا وسياسيا.
- فترة انتقال بالنظام العالمى من ثنائية القطبية ومناخ الحرب الباردة إلى نظام سياسى وعسكرى عالمى أحادى القطبية تقوده الولايات المتحدة الأمريكية.
- تصاعد تقسيم جديد للعمل الدولى يتسم بعدم التكافؤ واقتصاد عالمى مستقطب يخلق جوا من فوضى الترتيبات السياسية لحركة رؤوس الأموال عبر العالم عبر ثلاثية تكامل واندماج الأسواق والأموال والسلع ، وكذلك عبر إعادة هيكلة الاقتصادات بهدف تكاملها مع السوق العالمى من خلال تحرير التجارة وتحرير الاقتصاد وأخيرا ما هو مطروح من مشروعات إقليمية للشاركة أو التعاون هنا وهناك تحت دعاوى الإقليمية الجديدة.
- تصاعد تدفقات عالمية للأشخاص والأحداث والثقافات والأفكار والأموال .. الخ. وهذه التدفقات يصاحبها بالضرورة تأثيرات وردود فعل متعارضة ومتناقضة ومتصارعة.

- تصاعد ظهور تكنولوجيات حديثة عالية، تقودها ثورة تكنولوجيا الاتصالات والمواصلات والمعلومات، ومن خلالها حسم موقف التنافس العالمى مع زيادة الاندماج للأسواق والاقتصادات فى الاقتصاد العالمى.
- تزايد أهمية المعرفة والتراكم المعرفى الإنسانى الهادف إلى التعامل مع قطاعات الثقافة والإبداع التكنولوجى والإنتاج العالمى والاقتصاد العالمى وجنى ثماره لصالح من يملكه بالاتفاقيات الدولية على نحو مقنن.

وفى ضوء هذه العناصر أكدنا على أنه بحكم شمولية العولمة فإن النظام السياسى والاجتماعى والتربوى أصبح يدخل فى منافسة - مثل الأنظمة الاقتصادية - مع الأنظمة المناظرة. وبمعنى آخر، إن المنافسة (القدرة التنافسية) فى ظل العولمة أصبحت شاملة، لا تدور فقط حول الأسعار والأجور والبنية التحتية ولكنها وبنفس القدر تدور حول القيم التربوية، والتكوين، ودرجات المشاركة فى الحياة السياسية والقدرة على التكيف، والمبادئ الأخلاقية والعامل الإنسانى وهو ما يعنى أن العولمة الثقافية ترافق عمليا العولمة الاقتصادية. ومع ذلك أكدنا على ضرورة حماية ما عرفه العالم دائما من تنوع حيوى فى الثقافات فى مواجهة الثقافة الموجهة أو العالم الموحد أو بمعنى أدق "المنمط" ثقافيا.

ومن الملاحظات الثاقبة التى ساقها هذا الفصل أنه بالرغم من أن البعض يزعم بأن العولمة - ربما من حيث المبدأ - ينبغى أن تنعش التنمية على الخريطة العالمية، فالثابت من التجليات المعاشة أنه لا توجد عولمة حقيقية للتنمية الاقتصادية - لماذا ؟ .. لأنه لا توجد عولمة لحركة البشر عامة والأيدى العاملة خاصة، كما تتأثر دول محدودة العدد والسكان، بل وفئات اجتماعية اقتصادية بعينها داخل هذه الدول، بمعظم الفرص والمزايا التى تتيحها العولمة.

كذلك أشرنا فى هذا الفصل إلى أن العولمة بمختلف تجلياتها تلقى معارضة فى كل من الدول المتقدمة والدول النامية، بيد أن المعارضة فى دول الشمال المتقدم - رغم كل شئ - تبقى هامشية حيث أغلبية السكان تدخل فى عملية العولمة وتستفيد منها بقدر الإمكان. ولكن المشكلة الحقيقية تظهر فى تلك التجليات التى تواجهها الدول الفقيرة التى تجد نفسها مهمشة تماما، أو خارج حسابات آليات العولمة، يساعد فى ذلك ضعف القدرات والموارد البشرية مما يولد مناخا تتسع فيه كل ديناميات التهميش، ويضاف إلى ذلك صعوبة اكتساب المعارف التى تسمح بالسيطرة على تقنيات جديدة مما يؤدى فى النهاية إلى أن تظل دول الجنوب الفقيرة خارج دائرة التفاعلات الإيجابية الكبرى فى مجالات الاستثمار والإنتاج والتقدم التكنولوجى.

ومن أهم ما خلص إليه هذا الفصل، أولا، طرح رؤية بديلة للتكيف الواقعى مع العولمة، ولكن هذه الرؤية لا تسلم بال الحال الراهن لهذه الظاهرة وإنما تدعو إلى تغييره من

خلال إعادة النظر فى كثير من أسس وقواعد اتفاقيات الجات الخاصة بتحرير تجارة السلع والخدمات، ومعايير الاستثمار المرتبط بالتجارة، ومبادئ وترتيبات حماية حقوق الملكية الفكرية، وأسس وقواعد التحكيم وفض المنازعات، كل ذلك بهدف تعظيم فرص تكيف الدول النامية مع العولمة وزيادة نصيبها من المكاسب المحتملة لهذه الظاهرة. وثانياً طرح رؤية لمتطلبات التكيف مع العولمة من منظور أهداف المجتمع المصرى فى التنمية والتقدم، وتمثلت هذه الرؤية فى:

- على المستوى الكلى العام: تعميق برامج التنمية البشرية، والاهتمام بدور الصناعات الصغيرة، وتحديد مجالات تواجد وانسحاب الدولة ترشيداً لدورها وأخذاً بمفاهيم ومقومات إدارة الدولة العصرية، وتوسيع دوائر المشاركة الشعبية فى المجالات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، وإعادة تأهيل وتحديث الصناعة والزراعة والخدمات فى المستويات الكلية والقطاعية والجزئية.
- وعلى مستوى السياسات، الارتفاع بمعدل الادخار المحلى، وتعميق وتقوية التشابكات القطاعية، وتنمية وتطوير القدرات العلمية والبحثية والتكنولوجية للارتفاع بالإنتاجية، وتطوير أداء القطاع المصرفى والمالى وترسيخ قيم الشفافية والمكاشفة، وتقييم جدوى وجودة الاستثمارات فى مختلف القطاعات وإعادة النظر فى تخصيصها إذا لزم الأمر.
- هذا فضلاً عن بعض التوصيات الخاصة بقطاعى التجارة والاستثمار الأجنبى، وبالتعاون الدولى وخطواته.

وثالثاً، مجموعة من التساؤلات التى تعد دلائل يمكن الاسترشاد بها لمزيد من البحوث والدراسات المتعمقة حول ظاهرة العولمة وتداعياتها ومقاربات التعامل بها خاصة بالنسبة للدول النامية.

وقد عنى **الفصل الثالث** بتوضيح طبيعة الشركات متعددة الجنسيات وأنشطتها وانعكاساتها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية. وتمثلت نقطة البدء هنا فى بيان أهم مؤشرات التدويل المتزايد للأنشطة الاقتصادية، ثم حاولنا بيان ماهية الشركات متعددة الجنسيات من خلال الإشارة إلى جذورها وتطورها، وتزايد أهميتها على النحو الذى جعلها قوة رئيسية مؤثرة فى مجرى التطور الاقتصادى والاجتماعى والسياسى فى العالم. وبعد الإشارة إلى عدم الاتفاق على تعريف موحد لهذه الشركات، انتهينا إلى إمكانية الاتفاق على أنها تلك الشركات التى تمتد فروعها إلى دول عدة وتحقق نسبة هامة من إنتاجها الكبير والمتنوع خارج الوطن، ويتم ذلك فى إطار استراتيجية عالمية موحدة، وتتميز باحتكارها لأحدث أساليب التكنولوجيا الحديثة، وتدار مركزياً من موطنها الأم والتى يوجد فيها عادة المركز الرئيسى.

ثم تناول هذا الفصل أهم خصائص الشركات متعددة الجنسيات على نحو موجز، وتمثلت هذه الخصائص في الحجم الكبير، ومركزية الإدارة، والتنوع في المنتجات والأنشطة الاقتصادية، والانتشار والتشتت الجغرافى، والتفوق التكنولوجى، والتمركز فى أسواق تسودها ظروف احتكار القلة، والاعتماد على المدخرات العالمية، والتدويل المتواصل لعمليات الإنتاج والتوزيع.

ثم اهتم الفصل ببيان أبعاد علاقة الشركات متعددة الجنسيات بكل من الدول الأم والدول المضيفة. فأوضح أن علاقة هذه الشركات بالدول الأم هى علاقات مصالح متبادلة من شأنها أن قوة كل منها تدعم قوة الأخرى، أما من حيث علاقة هذه الشركات بالدول المضيفة فإنها تتمحور بالدرجة الأولى حول مصالح هذه الشركات دون اعتبار لمدى اتفاقها أو اختلافها مع مصالح الدول المضيفة خاصة إذا كانت من الدول النامية. وذلك ما يبدو واضحا من أن هذه الشركات تبحث في الدول النامية عن: السيطرة على مصادر المواد الخام، والمدخلات الرخيصة سواء كانت مدخلات من المواد الخام والأولية أو مدخلات العمل، وإيجاد الأسواق اللازمة لتسويق منتجاتها، والتخلص من الصناعات الملوثة للبيئة، ومحاولة الفكك من أزمات النظام الرأسمالى، والهروب من النفوذ القوى للنفقات العمالية فى الدول المتقدمة، والاستفادة من الحوافز المالية والنقدية التى تقدمها الدول النامية والتى تكفل لها أوضاعا متميزة فى هذه الدول.

وقد أوضح هذا الفصل أن استثمارات الشركات متعددة الجنسيات تأخذ عادة شكل الاستثمار المباشر إما من خلال فروع أجنبية مملوكة بالكامل لهذه الشركات أو من خلال استثمارات مشتركة مع رؤوس أموال وطنية فى الدول المضيفة، ولا تقتصر هذه الاستثمارات على العمل فى الدول النامية بل يمتد نشاطها إلى الدول المتقدمة التى تستأثر فى واقع الأمر بنصيب الأسد من استثمارات هذه الشركات، كما ناقش الفصل الأشكال المستحدثة فى استثمارات هذه الشركات، مثل التراخيص، واتفاقيات تسليم المفتاح، وعقود التصنيع والتعاقد من الباطن، وعقود الإدارة والخدمات، وعقود المشاركة فى الإنتاج، والمقاولات، والتوكيلات، وعقود التوريد، وغيرها. كما اهتم هذا الفصل بتوضيح الأهمية النسبية للشركات متعددة الجنسيات من خلال بيانات وإحصاءات تتعلق بدورها فى الإنتاج العالمى، وفى الاستثمار وتوظيف رؤوس الأموال، وفى تشغيل القوى العاملة، وتعبئة المدخرات العالمية. ذلك مع الاهتمام ببيان أثر التوسع فى هذه الأدوار فى إحداث بعض التغيرات فى خصائص هذه الشركات وأساليب عملها.

كذلك اهتم الفصل ببيان الأبعاد السياسية والاقتصادية للشركات متعددة الجنسيات، حيث تناول وجهتى النظر المؤيدة، والمعارضة، من منظور اقتصادى، لنشاط هذه الشركات

خاصة في الدول النامية، وإذا كان من الصعب الانحياز لأى من وجهتى النظر هاتين دون دراسات تفصيلية متعددة المداخل والأبعاد - مما يخرج عن نطاق دراستنا الحالية - إلا أن عرض حجج المؤيدين والمعارضين على النحو الوارد في هذا الفصل له ميزة لفت الانتباه، خاصة بالنسبة لنا في مصر، إلى أن التعامل مع الشركات متعددة الجنسيات له محاذير متعددة ربما تجب ما يمكن أن تجلبه من مزايا، ومن ثم لابد من إخضاع هذا التعامل لقواعد وإجراءات تنظيمية تعظم منافعه وتقلل مخاطره لأدنى حد ممكن، وليس هذا نوع من التمنى الذى يتجاهل الواقع وإنما هو استجابة واعية لتطور أساليب التعامل مع هذه الشركات (راجع على سبيل المثال: معهد التخطيط القومى: "خصخصة البنية الأساسية" ترجمة محمود عبدالحى، وأميمة عبدالعزيز، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، المجلد السادس - العدد الثانى - ديسمبر ١٩٩٨، والمجلد السابع - العدد الأول - يونيو ١٩٩٩).

وقد ركز **الفصل الرابع** على البحث فى مفاهيم القدرة التنافسية وتقييم مؤشراتها من خلال قراءة نقدية تحليلية لهذه المفاهيم والمؤشرات، ومحاولة تحديد موقع مصر من منظورها. وقد بدأ هذا الفصل بالإشارة إلى الأهمية المتزايدة التى تكتسبها مفاهيم القدرة التنافسية ومؤشراتها، سواء فى إطار سياسات الدول أو فى إطار فكر التنمية المستدامة ونظريات النمو والإنتاج والتوزيع.

ثم يشير هذا الفصل إلى مفاهيم متعددة للقدرة التنافسية منها "أنها القدرة المستمرة للمؤسسات على بيع السلع والخدمات بربحية فى الأسواق المفتوحة"، أو "القدرة على إنتاج السلع والخدمات التى تجابه اختبارات الأسواق الدولية وتضمن نمو متواصل ومتصاعد فى مستوى معيشة المواطنين على المدى الطويل"، أو "قدرة الشركات والصناعات والدول والأقاليم على خلق مستويات توظيف لعوامل الإنتاج بشكل دائم فى الأجل الطويل".

أما مؤشرات القدرة التنافسية فإن أبسطها هو متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلى الإجمالى مقوما بمكافئ القوة الشرائية للدولار، ولكنه مؤشر غير كاف، ومن ثم فعلى مستوى الاقتصاد الكلى يتم الاستعانة بالركائز الأربع التى حددها "مايكل بورتر" كعناصر أساسية للقدرة التنافسية القومية، وهى: أوضاع عوامل الإنتاج، وأوضاع الطلب المحلى، والصناعات الداعمة، واستراتيجيات الشركات فى التعامل مع مكونات البيئة المحيطة. ويضاف إلى ذلك أن ينحصر دور الحكومة فى تشجيع ودفع هذه الركائز الأربع على تحقيق إنتاجية متواصلة الارتفاع، والإبداع من خلال المناخ التنافسى الملائم.

ثم يناقش الفصل مؤشرات القدرة التنافسية لدى كل من "دائرة تنمية القطاع الخاص بالبنك الدولى"، و "تقرير التنافسية السنوى للمعهد الدولى لإدارة التنمية"، و "كتاب التنافسية

الدولية"، و "المنتدى الاقتصادي العالمي". وكل هذه المؤشرات تخص المستوى الكلى للاقتصاد الوطنى، وتشترك جميعها فى عدم الاختصار على المقاييس الاقتصادية (مثل متوسط نصيب الفرد من الناتج، ومعدلات التضخم، وإنتاجية العوامل، وسعر الصرف ... الخ) وإنما تدخل معها معايير وتقديرات - تختلف من منهج لآخر - خاصة بعناصر أخرى أهمها الإدارة والحكم، والتشريعات والقوانين والإجراءات المنظمة للأنشطة الاقتصادية، والبنية الأساسية، وثقافة المشروعات والتعامل مع البيئة التنافسية وتحمل مخاطرها والتكيف مع نتائجها، ومؤشرات خاصة بالبحث والتطوير والتكنولوجيا.

أما على مستوى الاقتصاد الجزئى فإن مؤشرات القدرة التنافسية تنقسم إلى مؤشرات مرتبطة بعمليات الشركات واستراتيجياتها، ومؤشرات مرتبطة ببيئة الأعمال القومية. وتنقسم المتغيرات المرتبطة بعمليات الشركة واستراتيجيتها إلى عدة عناصر مثل طبيعة الميزة التنافسية، ووجود تسلسل فى تحديد القيمة، ودرجة الاهتمام بتدريب الكوادر، والقدرة على الابتكار، والتحكم فى التوزيع الدولى، وظروف الطلب، والصناعات الداعمة والمرتبطة، والبنية الأساسية للمعلومات.

ويشير الفصل أيضا إلى أن تقارير التنافسية الدولية تضيف مؤشرات جديدة من عام لآخر بهدف تحسين دلالة ومعايير قياس القدرة التنافسية. كما اهتم الفصل بتوضيح الوضع النسبى لمصر طبقا لبعض هذه المؤشرات، وذلك بالمقارنة مع بعض الدول التى أتاحت عنها البيانات ذات الصلة. ثم أبدى الباحث فى هذا الفصل تعليقات هامة حول معايير ومؤشرات القدرة التنافسية مؤكدا عدم كفاية المعايير والمؤشرات الاقتصادية، والتأمين على الاتجاهات التى تدخل عناصر التعليم والثقافة والتقدم التكنولوجى وأساليب الإدارة والحكم والعوامل المجتمعية ذات الصلة، بيد أنه ينبه إلى أن الحاجة ما زالت ماسة لاستنباط معايير ومقاييس موضوعية قابلة للقياس فيما يتعلق بهذه العناصر، حتى لا تعكس تقارير وقياسات القدرات التنافسية للدول انحيازات ومعايير مزدوجة لأسباب سياسية بعيدة عن الغرض الذى يتعين أن تخدمه مثل هذه التقارير والقياسات.

وأخيرا يطرح هذا الفصل رؤية لبعض سياسات تعزيز القدرة التنافسية فى العالم وفى الواقع المصرى، حيث يركز بالنسبة لهذا الأخير على:

- ♦ السياسات الصناعية وتشجيع الاستثمار، ومن أهم ما يؤكد عليه فى هذا الصدد ضرورة أن تقوم التنمية الصناعية فى مصر على النمو من خلال زيادة مستوى المهارات والتكنولوجيا والكفاءة الإنتاجية وتطوير منظومة العمل الصناعى، وتطوير الأساليب الفعالة لتدخل الحكومة لتصحيح عمل الأسواق - كلما دعت الحاجة إلى ذلك - وإقامة شبكات وقنوات الاتصال بين المنشأة والأسواق (أسواق عناصر الإنتاج والتكنولوجيا،

سوق المنتجات الصناعية المحلية والعالمية)، والمزج السليم بين عناصر التكنولوجيا المحلية والأجنبية، وتبنى نظام فعال لحوافز تعميق التصنيع المحلي وبناء مراكز للتصميم الهندسى تنتشر بصورة نوعية لكل نشاط صناعى، وتقييم الإمكانيات الفعلية لمراكز البحوث النوعية والمركز القومى للبحوث وتطويرها وربطها بالتجمعات الصناعية عن طريق جهاز متخصص يقوم بالتحميل المباشر والمتابعة وقياس العائد، ومنح الإعفاءات الضريبية على المبالغ المخصصة للبحوث والتطوير وإعفاء الواردات من المعدات وأجهزة البحث والتطوير من الرسوم الجمركية والسماح بالإهلاك المرتفع لتلك المعدات.

♦ إدارة الجودة الشاملة حيث يتعين العمل على تحقيق تكامل الأنشطة والتنسيق بينها بخصوص هذه الجودة، وتوظيف التكنولوجيات الحديثة فى عمليات المتابعة والتفتيش على العمليات الإنتاجية ومخرجاتها، ووضع نظام للاستفادة من تراكم الخبرات الذاتية فى الرقابة على جودة الأداء والالتزام بالمعايير والمواصفات، والاهتمام بتطوير نظم حسابات التكاليف لدعم القدرة التنافسية للمنتج المصرى.

♦ وفى مجال تكنولوجيا المعلومات يتعين تكثيف الاستعانة بها وتطبيقاتها فى مجالات البحث والتطوير، والإنتاج، ورقابة الجودة الكلية، والتجارة خاصة الاستفادة من التجارة الإلكترونية والوفورات التى تحققها فى تكاليف تسويق المنتجات محليا وخارجيا.

ويواصل **الفصل الخامس** الاهتمام بالقدرة التنافسية من منظور مناقشة البعد التكنولوجى لها، مع إشارات تطبيقية، تستند إلى دروس الخبرة اليابانية، بهدف طرح ما يمكن أن يكون مدخلا لتفعيل البعد التكنولوجى فى رفع القدرة التنافسية لمصر. ويبدأ هذا الفصل باستعراض العلاقة بين التكنولوجيا والنمو والتجارة من خلال جولة سريعة فى الفكر الاقتصادى المعاصر، ولعل أهم ما يمكن استخلاصه من هذا الاستعراض أن هذا وصل فى تطوره إلى نظرية استراتيجية خرجت أيضا من عباءة الفكر التقليدى عبر تطوره فى مراحل مختلفة، ولكنها تفرق عن هذا الفكر فى صورته المحدثة من حيث:

أولا: أن النظرية التقليدية تفترض أن أية منشأة لا تملك بمفردها قوة سوقية كافية وإنما تأخذ الأسعار كمعطيات، وتحدد على أساسها حجم الناتج. وتقوم هذه الفرضية على أن الأسواق الدولية هى من الاتساع وتحتوى عددا كبيرا من المنشآت بحيث يمكن تجاهل عامل القوة السوقية لأى منها.

أما النظرية الاستراتيجية فترى أن الصناعات العالمية عموما يسودها احتكار القلة حيث تستطيع قلة من المشروعات العملاقة أن تحدد الأسعار وفق أهدافها الاستراتيجية. وترى هذه النظرية بالتالى أن جزءا من ريع احتكار القلة التى تجنيها الشركات على الصعيد الدولى

يمكن اقتناصه إما بفرض رسوم استيراد و/أو بتقديم الدعم للإنتاج المحلي و/أو الصادرات وهو ما يعزز الرفاهة الاقتصادية للدولة - وتسمى النظرية في هذه الحالة نظرية "النقل الدولي للريع الاحتكاري" - وهي تختلف اختلافا جوهريا عن النظرية التقليدية - كما أشرنا - في نقطة دعم الصادرات.

ثانيا: أن النظرية التقليدية تعامل نمو الإنتاجية كمتغير خارجي وذلك استناداً إلى الافتراض بأن الإنتاجية إما أنها غير متغيرة عبر الزمن، أو أنها قابلة للزيادة ولكن باعتبارها متغيراً مستقلاً عن عملية تخصيص الموارد بين العمل ورأس المال. وفي هذا السياق ترى النظرية التقليدية أن الابتكار التكنولوجي لا يمثل عملية مستمرة ذات طابع دينامي مؤثر على نمو الناتج من الداخل، فهو إنما يحدث من خلال المكتشفات العارضة (ولو بعامل المصادفة)، أو من خلال اختراعات يقوم بها أفراد، أشخاص موهوبون، وليس مؤسسات أو نظم.

أما النظرية الاستراتيجية فإنها تتطلق من الواقع المشاهد من حيث تنامي تنظيم وتمويل وتوجيه البحث والتطوير في مختلف أنحاء العالم الصناعي، بحيث أصبح يعتبر القوة الدافعة للابتكار، مما يحتم معاملة زيادة الإنتاجية كمتغير داخلي. وتفرق هذه النظرية عن حجة الصناعة الوليدة التقليدية من حيث أنها لا تقف عند حالة الحماية الانتقالية التي قد تكون لازمة لفترة انتقالية تكفل التعلم بالممارسة، وإنما تقوم بمد نطاق التحليل ليشمل تحسن الإنتاجية ليس فقط من خلال هذا التعلم ولكن من خلال عملية الابتكار القائمة على آلية منظمة للبحث والتطوير.

وفي ضوء أهم أفكار رواد المدخل الاستراتيجي، في النظر إلى علاقة التكنولوجيا بالنمو والتجارة، يخلص الباحث إلى أن النماذج التي قدمها هؤلاء الرواد تتم عن أن مناقشة كل من "البحث والتطوير" و "التعلم بالممارسة" كمحركين لنمو الإنتاجية تقود إلى أهمية اتباع سياسة واعية للتدخل الحكومي، سياسة انتقائية تشجع التطوير التكنولوجي وتحقق تراكم المعرفة والمهارة. وأن هذه السياسة لا بد أن يكون لها طابع استراتيجي يتأكد من المنافسة حامية الوطيس على تملك التكنولوجيا. وفي النهاية يصبح هذا التملك للتكنولوجيا أهم عناصر الصمود في المنافسة والفوز فيها، أي أهم عناصر القدرة التنافسية.

ثم يشير هذا الفصل إلى أن من بين الاجتهادات والتجديدات في نظرية التجارة الخارجية، إعادة دمج "نظرية دورة حياة المنتج" في صورة مستحدثة تتبع تحليل استراتيجي المنشآت في ركوب موجه الصناعة. فهناك صناعات "ناشئة" Emerging تكون منها صناعات بازغة لأول مرة Introductory وصناعات نامية Growing، وهذه الصناعات هي أكثرها تطوراً وأكثرها قدرة على توليد الأرباح وريوع الاحتكارات، تليها الصناعات الناضجة أو الكهلة Mature وهي تلك التي بدأت تغرب من ساحة الناتج العالمي. وأخيراً هناك - عند

الطرف الأخير للسلم - الصناعات المضمحلة Declining ، حيث يرجع التدهور لاعتبارات تتعلق بالأسواق والموارد. ثم يؤكد أن تعظيم القدرة التنافسية يتطلب ركوب موجة كل من الصناعات البازغة والنامية ولو في بداياتها، والفاك من أسر الفروع الصناعية المتكهلة والمضمحلة تدريجيا بعد مرحلة انتقالية يكون من المفيد فيها تبنى بعض الصناعات الكهلة أو الناضجة، وهذا ما فعلته الدول الصناعية في الغرب واليابان بشكل عام.

وأخيرا ركز هذا الفصل على توضيح أبعاد العلاقة بين التكنولوجيا والتنافسية من خلال الخبرات والدروس المستفادة من التجربة اليابانية ليخلص من ذلك إلى بعض المداخل الممكنة لتنمية القدرة التنافسية المصرية، وتتمثل هذه المداخل في الآتي:

أولا : ثنائية السياسة العامة والنظام الإنتاجي هي الأساس المؤسسي لنظام الابتكار المرئجي، وإن شئت الدقة: لتنمية وتفعيل القدرة التكنولوجية المصرية - يدعمها نظام تعليمي قوي، خاصة جامعات كثيفة البحث.

ثانيا: يمكن أن تبدأ مصر بالتقليد - بواسطة الهندسة العكسية - وليس بالابتكار نفسه، الذي يتعين العمل على بلوغ مرحلته بأسرع ما يمكن أخذا في الاعتبار اقتراب نهاية المرحلة الانتقالية في تطبيق اتفاقيات الجات.

ثالثا: يمكن أن تتبنى مصر من السلسلة الصناعية الدولية، الصناعات الناضجة لتمارس فيها ميزة تنافسية في المرحلة الأولى لتطورها التكنولوجي المرتقب. وبالتوازي مع الدخول إلى مجال الصناعات الناضجة، يجب العمل على بدء اكتساب القدرة اللازمة في التكنولوجيات الجديدة أو البازغة والنامية وخاصة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والتكنولوجيا الحيوية والدوائية.

رابعا: تجدر الإشارة إلى أهمية توسيع وتنويع مصر لمدى التعاون التكنولوجي الخارجي، بعدم قصره على أوروبا، بالاتجاه خاصة إلى اليابان. فاليابان هنا فرصة للتنويع الضروري، وإن لم تكن فرصة لكسب شريك رئيسي جاهز في الأجل القصير.

وبحاول الفصل السادس استكشاف أبعاد وأثار تحرير تجارة الخدمات في إطار اتفاقيات الجات. وقد بدأ بتحديد طبيعة الخدمات من حيث كونها غير ملموسة ويصعب رصد انتقالها عبر الحدود، و أنها غير قابلة للتخزين. غير أن التقدم التكنولوجي والاقتصادى خلال السنوات القليلة الماضية قد إلى إحداث تغييرات جوهرية في مفهوم وشكل وطريقة حساب الخدمات، مما أدى إلى اختفاء العديد من الخصائص والصفات الفاصلة بين السلع والخدمات. هذا بالإضافة إلى توسع إمكانية نقل الخدمات عبر الحدود والتجارة الدولية فيها نتيجة لتطور وسائل الاتصالات وتبادل المعلومات وعمليات تحليلها وتخزينها بالحاسبات الآلية. والجدير

بالذكر أن هذه التطورات التكنولوجية لم تؤد إلى تقليل صعوبة قياس وتسجيل الخدمات، بل زادت تعقيداً وذلك بسبب زوال ما يميزها عن السلع.

ولكن الفصل يشير إلى إمكانية تصنيف الخدمات إلى نوعين هما: خدمات متصلة أو مترابطة ويقصد بها الأنشطة الخدمية التي تتطلب انتقال الأفراد أو رؤوس الأموال أو الشركات أو السلع عبر الحدود لتبادلها. وخدمات منفصلة لا تشترط انتقال مورد أو مستهلك الخدمة عبر الحدود. ورغم هذا التصنيف، وغيره، مازالت صعوبة تحديد مفهوم محدد للخدمات تثير مشاكل وصعوبات تتعلق بالتقدير الدقيق لحجم التجارة الدولية فيها ولمدى مساهمتها فى الناتج القومى، وإن كانت بعض التقديرات تشير إلى زيادة حصة قطاع الخدمات فى العديد من الدول، بحيث يقدر أنها قد تناهز ثلثى هذا الناتج فى بعض الدول المتقدمة.

ومع ذلك يرصد الفصل تطور التجارة الدولية فى الخدمات من خلال بيانات متاحة تشير إلى أن حصة التجارة الدولية فى الخدمات استمرت فى الزيادة عاما بعد عام ، لتبلغ حوالى ١٣١٠ مليار دولار فى عام ١٩٩٧، وتسيطر الدول المتقدمة على التجارة الدولية فى الخدمات، فهي تستحوذ على أكثر من ٧٠% من الصادرات والواردات الخدمية، فى حين تقل الصادرات والواردات الخدمية فى الدول النامية عن الثلث. والجدير بالذكر أن الولايات المتحدة الأمريكية تستحوذ على حوالى ١٧% من حجم الصادرات الخدمية ، فى حين تستحوذ فرنسا على ٨,٧% ، وألمانيا على ٦% ، وإيطاليا على ٥,٧% ، والمملكة المتحدة واليابان كل منهما على ٥,٥%.

ثم يشير هذا الفصل إلى أن تحرير التجارة الدولية فى الخدمات سيؤدى إلى تحرير الاستثمار الأجنبى المباشر ليس فى الخدمات فحسب، وإنما أيضا فى الصناعة والموارد الطبيعية والتي تدخل فى تجارة الخدمات باعتبارها مدفوعات لخدمات قدمتها الشركات متعددة الجنسيات إلى فروعها فى البلاد المختلفة. وإذا كانت مميزات الاستثمار الأجنبى المباشر تتمثل فى نقل التكنولوجيا فى إطار خدمات تتمثل فى المكون المعرفى ورأس المال والإدارة والتسويق، فإن هذه المميزات تزداد فى حالة الخدمات عما فى حالة السلع، وذلك لأن تقديم العديد من الخدمات يتم بالاتصال المباشر بين المنتجين والمستهلكين، هذا بالإضافة إلى إمكانية زيادة فرص انتشار التكنولوجيا إلى العديد من القطاعات الاقتصادية الأخرى المرتبطة بهذه الخدمات. بيد أن تحرير التجارة الدولية فى الخدمات لا يستبعد احتمال حدوث احتكار لبعض هذه الخدمات، كما قد يؤدى تحرير التجارة الدولية فى الخدمات إلى ظهور بعض الآثار السلبية المحتملة على موازين التجارة غير المنظورة فى بعض الدول وذلك نتيجة لزيادة الواردات الخدمية، إلا أنه فى نفس الوقت قد يؤدى إلى بعض الآثار الإيجابية على ميزان التجارة السلعية نتيجة لزيادة القدرة التنافسية لصادرات بعض السلع التى تعتمد على الخدمات.

ثم يعالج الفصل القدرة التنافسية لقطاع الخدمات المصري، فيشير إلى تتمتع مصر بميزات تنافسية متعددة في قطاع الخدمات مما أدى إلى تحقيق هذا القطاع لفائض قد يتجاوز أحيانا قيمة الصادرات السلعية في ميزان المدفوعات. وترجع هذه الميزات إلى عوامل متعددة منها توافر قوة العمل الرخيصة، والموقع الجغرافي المتميز علاوة على اعتدال المناخ والمناطق السياحية المتعددة، والآثار التاريخية التي تقدر بثلاث أثار العالم، ومن ثم فإن قطاع الخدمات المصري (الخدمات الإنتاجية والخدمات الحكومية) يستوعب حوالى ٤٥% من القوة العاملة، كما يسهم بنحو ٥٠% من الناتج المحلى الإجمالى، وذلك طبقا لبيانات عام ٢٠٠٠/١٩٩٩. ومع ذلك فإن القدرة التنافسية لهذا القطاع ما زالت مكبلة بالكثير من المشكلات المرتبطة باحتكار الدولة لكثير من الخدمات من جهة، وبالقوانين والإجراءات والاعتبارات المنظمة لهذه الخدمات حتى ما يكون منها واقعا فى نطاق القطاع الخاص.

ثم يناقش الفصل الاتفاقية العامة للتجارة فى الخدمات وآثارها على الدول النامية ليخلص إلى أن الاتفاقية تتيح للدول النامية الحق في إدراج قطاعات خدمية وفتح أسواقها تدريجيا بما يتوافق مع أوضاعها التنموية، كما يحق لها إبرام اتفاقات مع دول أخرى نامية أو متقدمة وذلك مع إمكانية منح الدول النامية معاملة أفضل من الدول المتقدمة. كذلك تعفى الاتفاقية الدول النامية من قيد العامين لإنشاء مراكز المعلومات وكذلك من قيد التقدم بجدول الالتزامات المحددة عند التوقيع على الاتفاقية بالنسبة للخمسة عشرة دولة الأقل نمواً. ومن ثم فالمعاملة الخاصة بالدول النامية لا تتعدى المرونة في تطبيق قواعد الاتفاقية، كما يمكن القول إنه على الرغم من إمكانية استخدام الدول النامية لأساليب الوقاية الخاصة بموازين مدفوعاتها إلا أن قصور صناعة الخدمات بها وحاجاتها لاستيرادها سوف يؤدي إلى تضررها الشديد بعد التحرير، وذلك لعدم قدرتها على منافسة الشركات متعددة الجنسية في أسواق خدماتها. هذا بالإضافة إلى أنه رغم احتمال زيادة الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية، إلا أن هذه الاستثمارات سنأتى من قبل الشركات الكبيرة المتخصصة ذات الخبرة والتكنولوجيا المتطورة مما سيتشكل صعوبة أمام الموردين المحليين لمنافساتها في أسواقهم المحلية، خاصة إذا كان هؤلاء الموردين يمثلون شركات متوسطة أو صغيرة. لذلك فإن تحرير الخدمات سوف يشكل خطورة كبيرة ومنافسة غير عادلة على العديد من شركات الدول النامية. والجدير بالذكر أن هذه الخطورة ستسحب أيضا على قطاع البنوك في الدول النامية، وخاصة تلك البنوك التى يوجد بها خللاً في هياكلها التمويلية وعدم قدرتها على تحقيق معايير كفاءة رأس المال بها. هذا بالإضافة إلى الأضرار التى قد تتحقق في بعض القطاعات الأخرى مثل قطاع التأمين الذى يتصف في العديد من الدول النامية بضعف أصوله الرأسمالية ومحدودية استثماراته وعدم توافر السيولة اللازمة.

أما عن آثار الاتفاقية على الاقتصاد المصرى فيناقشها الفصل بصفة عامة في نفس إطار الآثار على الدول النامية، ثم يضيف تعقب هذه الآثار بإيجاز من خلال ارتفاع تكلفة الخدمات (خاصة خدمات الموانئ والنقل والتأمين) وانعكاس ذلك على انخفاض معدل الحماية الفعلى للكثير من الصناعات الوطنية، ومن خلال التزامات مصر بالنسبة للقطاع المالى، وقطاع السياحة، وقطاع البناء والمقاولات والاستشارات، وقطاع النقل الجوى. هذا بينما أفرد الفصل اهتماما أكثر تفصيلا لمحاولة بيان أثر الاتفاقية على كل من قطاع النقل البحرى، وقطاع الدواء.

ولعل أهم ما يخلص إليه الفصل بشأن قطاع النقل البحرى هو أن التحالفات العالمية بين الشركات العملاقة ستغزو الأسواق المصرية على نحو سيؤدى إلى مزيد من إضعاف القدرة التنافسية لقطاع النقل البحرى المصرى في الأسواق العالمية. كما أنه نظراً لأن صناعة النقل البحرى صناعة كثيفة رأس المال فإن إعادة هيكلة قطاع النقل البحرى أو إجراء أى تعديلات عليه سوف يتطلب استثمارات ضخمة ومبالغ كبيرة قد لا تتوافر لمصر بسهولة. كما أنه بموجب اتفاقية الجات الخاصة بالخدمات لن تستطيع الحكومة المصرية تقديم إعانات تشغيل للشركات الوطنية أو للسفن بهدف تحسين قدرتها التنافسية ولتغطية فرق التكلفة بين التشغيل على الخطوط الوطنية والأجنبية نتيجة لضعف الجودة وانخفاض كفاءة التشغيل. إلا أنه يوجد نوع آخر من الإعانات تسمح به الاتفاقية، وهو ما يسمى بإعانات الإنشاء، وهو يخصص لشراء سفن جديدة أو إنشاء شركات جديدة، أو لتغطية فرق تكلفة بناء السفن (داخل الدولة وخارجها). وينتشر هذا النوع من الإعانات في الدول المتقدمة - لذلك فإنه من المفيد لمصر أن توجه هذا النوع من الإعانات ليس لشراء سفن من الأسواق العالمية وإنما لدعم صناعة السفن المصرية. ولا شك أن مواجهة هذه الآثار تستدعى تحسينات متواصلة فى قطاع النقل البحرى لرفع كفاءته وزيادة قدرته التنافسية.

أما فيما يتعلق بأثر الاتفاقية على صناعة الدواء، فبعد استعراض الأهمية الاستراتيجية لقطاع الدواء فى مصر من خلال البيانات المتاحة وأهم بنود اتفاقية حقوق الملكية الفكرية وضغوط الشركات الدوائى العالمية من أجل التوصل إلى هذه الاتفاقية، خلص هذا الفصل إلى أنه رغم وجود العديد من شركات الدوائى العالمية في مصر إلا أن هذه الشركات لم تعمل على زيادة الإنتاج بهدف التصدير وإنما كانت توجه أغلب إنتاجها للسوق المحلى ، هذا بالإضافة إلى أنها لم تهتم بخفض الواردات من العديد من العقاقير الطبية . كذلك لم تفكر العديد من هذه الشركات بإنتاج أدوية جديدة لا تنتج داخل السوق المحلى وإنما قامت بإنتاج العديد من الأدوية التى ينتجها قطاع الأعمال مما أدى إلى وجود منافسة كبيرة بينها وبين شركات قطاع الأعمال

، وهذه المنافسة بالقطع ليست في صالح شركات قطاع الأعمال وذلك نظرا للمزايا الكثيرة التي تتميز بها الشركات الأجنبية سواء من حيث ضخامة رأسمالها أو تطورها التكنولوجي.

وإذا كان تطبيق اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية في قطاع الدواء يعطى للدولة حق فرض نظام لضبط أسعار الأدوية بهدف حماية الصحة العامة، فضلا عن وجود احتمال لأن تؤدي هذه الاتفاقية إلى زيادة فرص مصر لتصدير الدواء إلى الأسواق العالمية خاصة في ظل خبرة مصر التاريخية في إنتاج الأدوية غير المحمية ببراءات، وانخفاض تكلفة مثل هذه الأدوية في مصر، إلا أن ذلك لا ينفى ما سيجرب على هذه الاتفاقية من مشكلات عديدة وأثار سلبية على قطاع الدواء المصري. ومن أهم هذه الآثار ارتفاع النسبة المتوقعة للعقاقير التي يتوقع أن تغطيها حماية البراءات (تقدر هذه النسبة بحوالي ٦٠% من الأدوية المتداولة في الدول النامية)، وزيادة حدة تحكم الاحتكارات في هذا القطاع الهام، وطول فترة الحماية المسبغة على المستحدثات الدوائية (٢٠ عاما) علاوة على سهولة تجديد هذه الفترة بلا حدود بتغييرات طفيفة ولو في المكونات المساعدة في التركيبات الدوائية، وارتفاع أسعار الأدوية بفعل ربوع التراخيص التي قد تمنحها شركات الأدوية الكبرى من جهة والسيطرة الاحتكارية لهذه الشركات من جهة أخرى.

وأخيرا فإن الفصل السابع يقدم عرضا مركزا لأهم ملامح موقف الاقتصاد المصري من حيث التجارة الدولية وحركة رؤوس الأموال مع التركيز على الاستثمار الأجنبي المباشر. وقد اعتمد هذا الفصل كلية على تحليل اتجاهات التجارة الخارجية لمصر وحالة ميزان مدفوعاتها، وتحليل المتاح من بيانات عن الاستثمارات المباشرة في ظل قوانين تشجيع رأس المال العربي والأجنبي (أو بالأحرى رأس المال الوارد بعملات أجنبية)، ليخلص من ذلك إلى أن الأداء التصديري ما زال متواضعا بدليل تردد أرقام الصادرات السلعية بين الارتفاع والانخفاض حول ٤,٥ مليار دولار طوال فترة تسعينات القرن العشرين، بينما كانت الواردات في تزايد مستمر بحيث تجاوزت ١٧ مليار دولار في عام ١٩٩٨/٩٩، مما انعكس تفاقم عجز الميزان التجاري، ولولا الفائض الكبير الذي حققه ميزان التجارة غير المنظورة (الخدمية) لتصاعدت مشكلات عجز ميزان المدفوعات إلى حد تهديد جهود التنمية والعودة إلى تراكم المديونية الخارجية إلى حدود الخطر.

كذلك من أهم نتائج هذا الفصل أنه رغم تعدد قوانين تشجيع استثمار رأس المال العربي والأجنبي، والتيسيرات التي تجتهد الدولة في تقديمها لهذا الغرض، إلا أن تدفقات رأس المال الأجنبي المباشر ما زالت جد متواضعة، فلم تصل قيمة موافقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى ٣ مليار دولار حتى عام ١٩٩٩/٢٠٠٠ (وربما تكون الاستثمارات المنفذة بالفعل

أقل من هذا الرقم). ويلاحظ أن قطاعات الصناعة والسياحة والمصارف بدت الأكثر إغراء للاستثمارات الأجنبية، وهذه ظاهرة إيجابية فيما يتعلق بالصناعة والسياحة — وإن كان ذلك لا ينفي تواضع مستوى الاستثمارات الأجنبية فى هذه القطاعات بالمقارنة باستثماراتها الإجمالية —. ولكن يجب التحوط بإجراءات تنظيمية فعالة بشأن هذه الظاهرة فى القطاع المصرفى حتى لا يحدث استنزاف لمصادر التمويل المصرية تجاه الخارج فى حين أن التنمية فى مصر أحوج ما تكون لهذه المصادر وزيادتها وتفعيلها. أما القطاع الزراعى فمن الواضح أنه فى حاجة إلى مزيد من الإجراءات والتيسيرات التى تشجع على جذب مزيد من الاستثمارات الأجنبية إليه خاصة مع حاجة هذا القطاع إلى التكنولوجيا المتقدمة وتحديث أساليب إدارته واستغلال الإمكانيات الكامنة فيه بالذات مع التوسع الأفقى فى اتجاه جنوب الوادى، ومع الحاجة الملحة لضمان الأمن الغذائى الوطنى والقومى.

ويلاحظ أن الأسواق العربية والأوربية واليابانية والكورية تأتى على قمة مصادر الاستثمارات الأجنبية فى مصر، ويجب تركيز الجهود على تشجيعها لضخ المزيد من استثماراتها فى الاقتصاد المصرى، مع تبنى القواعد التنظيمية التى تحقق عدالة توزيع عوائد هذه الاستثمارات بين مصادرها (الدول الأم) ومصر (الدولة المضيفة).

وبدون التقليل من أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنسبة لمصر، إلا أن التطورات التى أوضاعها تحليل بيانات الموافقات الاستثمارية تبرز أن الاستجابة الرئيسية لقوانين تشجيع الاستثمار الأجنبى المباشر جاءت فى شكل إعادة توطين استثمارات مصرية كانت مهاجرة فى الخارج لأسباب وسياسات يجب أن تحرص الحكومات المصرية المتعاقبة على عدم تكرارها. ويجب العمل على مزيد من تشجيع هذه الاستجابة لأنها تعد ظاهرة صحية من حيث تدعيم التنمية بالاعتماد أساسا على القدرات الذاتية، بينما يبقى للمصادر الأجنبية دور المكمل والداعم لهذه القدرات وليس البديل عنها.