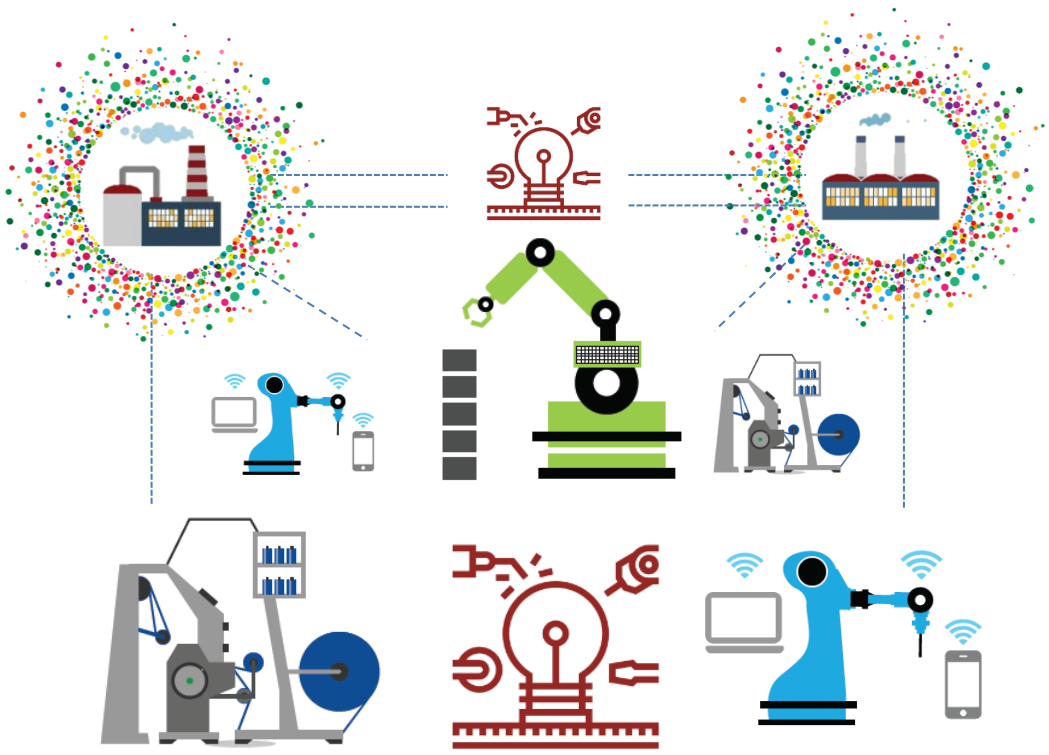
منظمة التعاون الإسلامي

مركز الأبحاث الإحصائية والاقتصادية والاجتماعية والتدريب
للدول الإسلامية (سيسرك)

التوقعات الاقتصادية في منظمة التعاون الإسلامي 2017

التنمية الصناعية لتحقيق تحول هيكلي



© أكتوبر 2017 | مركز الأبحاث الإحصائية والاقتصادية والاجتماعية والتدريب للدول الإسلامية (سيسرك)

Kudüs Cad. No: 9, Diplomatik Site, 06450 Oran, Ankara –Turkey

الهاتف: +90–312–468 6172

الموقع الإلكتروني: www.sesric.org

البريد الإلكتروني: pubs@sesric.org

تخضع المادة المقدمة في هذه الطبعة لقانون حقوق الطبع و النشر. يعطي المؤلفون الإذن بعرض ونسخ وتحميل وطباعة المواد المعروضة على أن لا يتم إعادة استخدامها، في أي ظرف كان، لأغراض تجارية. وللحصول على الإذن لإعادة إنتاج أو طبع أي جزء من هذا المنشور، يرجى إرسال طلب يشمل جميع المعلومات لدائرة النشر بسيسرك.

كما ينبغي توجيه جميع الاستفسارات بشأن الحقوق والتراخيص إلى دائرة النشر بسيسرك على العنوان المذكور أعلاه.

الرقم الدولي المعياري للكتاب: 978-975-XXXX-XX-X

تم التصميم الداخلي وتصميم الغلاف من قبل سفاش بهليفان، دائرة النشر، سيسرك.

تمت ترجمة هذا التقرير من الإنجليزية من قبل فريق وحدة الترجمة العربية والمكون من محمد أمين عزاوي وإحسان الخليع، دائرة النشر، سيسرك.

لمزيد من المعلومات، يرجى التواصل مع دائرة الأبحاث عبر البريد الإلكتروني: research@sesric.org

المحتويات

المختصرات iv

توطئة vii

شكر وتقدير viii

ملخص 1

الجزء الأول: آخر التطورات في الاقتصاد العالمي 17

1 توجهات وآفاق الاقتصاد العالمي 18

الجزء الثاني: آخر التطورات الاقتصادية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي 33

2 الإنتاج والنمو والعمل 34

2.1 الإنتاج والنمو 35

2.2 العمالة والأسعار 48

3 التجارة والمال 60

3.1 التجارة في السلع والخدمات 61

3.2 الاستثمار والمال 69

الجزء الثالث: التنمية الصناعية لتحقيق تحول هيكلي في دول منظمة التعاون الإسلامي 83

4 إعادة التركيز على التنمية الصناعية لتحقيق تحول هيكلي 84

4.1 التحول الهيكلي ودور السياسة الصناعية 85

4.1.1 الأنماط التاريخية 87

4.1.2 أهمية التحول الهيكلي 90

4.1.3 لماذا التصنيع؟ 91

4.1.4 الأساس المنطقي للسياسة الصناعية 94

4.2 المسارات إلى التنمية الاقتصادية من خلال التصنيع 97

4.2.1 السياسة الصناعية في اليابان 97

4.2.2 السياسة الصناعية في كوريا الجنوبية 100

4.2.3 السياسة الصناعية في تايوان 102
4.3 التدخلات الفاشلة في تحويل الاقتصادات 105
4.3.1 السياسات الصناعية في أمريكا اللاتينية 107
4.3.2 السياسات الصناعية في أفريقيا 108
5 اتجاهات التنمية الصناعية وفرصها في بلدان منظمة التعاون الإسلامي 112
5.1 الوضع الحالي للتنمية الصناعية 113
5.1.1 القيمة المضافة في قطاع التصنيع 116
5.1.2 هيكل صناعات قطاع التصنيع 121
5.1.3 الإنتاجية في قطاع التصنيع 129
5.2 فرص التنويع الاقتصادي من خلال التصنيع 132
5.2.1 بنية الصناعة التحويلية في بلدان مختارة من منظمة التعاون الإسلامي .. 132
5.2.2 القدرة التنافسية في الأداء الصناعي 141
5.2.3 التعقيد الاقتصادي 145
5.3 عوامل تعيق التصنيع في بلدان منظمة التعاون الإسلامي 147
6 وضع سياسات صناعية لتحقيق تحول هيكلي 150
6.1 التجارب السابقة للتنمية الصناعية وسياساتها 151
6.2 التعزيز الانتقائي للصناعات 161
6.2.1 تحديد القطاعات ذات الأولوية 161
6.2.2 تحديد الأدوات الاستراتيجية 167
6.2.3 تصميم أدوات السياسة 171
6.2.4 الاندماج في سلاسل القيمة العالمية 174
6.3 توسيع حيز السياسات من أجل القدرة التنافسية الدولية 175
6.3.1 السياسة التجارية 176
6.3.2 سياسة المنافسة 178
6.3.3 سياسات معدل الصرف 181
7 الإجراءات السياساتية للنهوض بالتنمية الصناعية 184

7.1 تشجيع تنمية ريادة الأعمال والمشاريع الصغيرة والمتوسطة 186
7.2 دعم الشركات المبتكرة حتى تصبح جهات مصدرة 190
7.3 سد أوجه العجز في رأس المال البشري والبنية التحتية والمؤسسات 194
7.4 تطوير آلية للتمويل الصناعي 198
7.5 الاستثمار في التكنولوجيا والابتكار 201
7.5.1 بناء القدرات التكنولوجية 201
7.5.2 سياسات الابتكار من أجل التصنيع 203
7.5.3 التهيؤ للثورة الصناعية الرابعة 205
7.6 تعزيز التكامل الإقليمي للتنمية الصناعية 209
المراجع 213

المختصرات

ADB	البنك الآسيوي للتنمية
ADFIMI	اتحاد المؤسسات المالية للتنمية الوطنية في الدول الأعضاء في البنك الإسلامي للتنمية
AfDB	البنك الأفريقي للتنمية
AIIB	البنك الآسيوي للاستثمار في البنى التحتية
CEE	أوروبا الوسطى والشرقية
CIP	الأداء الصناعي التنافسي
DOTS	إدارة الإحصاءات التجارية
EBRD	البنك الأوروبي لإعادة البناء والتنمية
EC	المفوضية الأوروبية
EIB	المصرف الأوروبي للاستثمار
EU	الاتحاد الأوروبي
FDI	الاستثمار الأجنبي المباشر
FTZ	منطقة تجارة حرة
GATT	الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة
GCF	إجمالي تكوين رأس المال
GDP	الناتج المحلي الإجمالي
GFCF	إجمالي تكوين رأس المال الثابت
GNI	الدخل القومي الإجمالي
GTAI	وكالة التجارة والاستثمار الألمانية
GVC	السلسلة القيمية العالمية
HIPC	البلدان الفقيرة المثقلة بالديون
IADB	مصرف التنمية للبلدان الأمريكية
ICT	تكنولوجيا المعلومات والاتصالات
IDB	البنك الإسلامي للتنمية
IFS	الإحصاءات المالية الدولية
ILO	منظمة العمل الدولية

IMF	صندوق النقد الدولي
IMP	الخطة الرئيسية الصناعية
IoT	إنترنت الأشياء
IPR	حقوق الملكية الفكرية
ISI	التصنيع بدل الاستيراد
ISIC	التصنيف الصناعي الدولي الموحد
KILM	المؤشرات الرئيسية لسوق العمل
LAC	منطقة أمريكا اللاتينية وبحر الكاريبي
LDC	أقل البلدان نموا
MDB	البنك الإنمائي متعدد الأطراف
MENA	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا
MIT	معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا
MOOC	دورة إلكترونية مفتوحة حاشدة
MVA	القيمة المضافة للتصنيع
NEP	السياسة الاقتصادية الجديدة
ODA	المساعدة الإنمائية الرسمية
ODI	معهد التنمية الخارجية
OECD	منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي
OIC	منظمة التعاون الإسلامي
PPP	تعادل القوة الشرائية
R&D	البحث والتطوير
RCA	الميزة النسبية الظاهرة
RER	سعر الصرف الحقيقي
RTA	اتفاق التجارة الإقليمية
SAP	برنامج التكيف الهيكلي
SDG	أهداف التنمية المستدامة
SEZ	منطقة اقتصادية خاصة
SIDF	صندوق التنمية الصناعية السعودي

SIID	استراتيجية التنمية الصناعية والابتكارية
SME	المشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم
SOE	شركة مملوكة للدولة
SPAIID	البرنامج الحكومي للتنمية الصناعية والابتكارية المعجّلة
SSA	أفريقيا جنوب الصحراء
STI	العلوم والتكنولوجيا والابتكار
TOT	شروط التبادل التجاري
TPS-OIC	نظام الأفضليات التجارية لمنظمة التعاون الإسلامي
TSKB	بنك التنمية الصناعية التركي
UAE	الإمارات العربية المتحدة
UN	الأمم المتحدة
UNCTAD	مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية
UNDP	برنامج الأمم المتحدة الإنمائي
UNECA	لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأفريقيا
UNIDO	منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية
UNSD	شعبة الإحصاءات في الأمم المتحدة
USA	الولايات المتحدة الأمريكية
USD	الدولار الأمريكي
WB	البنك الدولي
WDI	مؤشرات التنمية العالمية
WEF	المنتدى الاقتصادي العالمي
WEO	آفاق الاقتصاد العالمي

توطئة

تشير آخر التطورات والآفاق الاقتصادية بأن الأنشطة العالمية للتصنيع والتجارة تزداد قوة خاصة مع الهدوء الذي تتسم به الظروف المالية والاستقرار الكبير في أسعار السلع الأساسية. فمن المتوقع أن يسجل النمو الاقتصادي العالمي معدل 3.5% بحلول نهاية عام 2017 ومعدل 3.6% في 2018. ويبدو أن التوقعات الاقتصادية الإيجابية للولايات المتحدة الأمريكية ومنطقة اليورو لعام 2017، مدعومة بالطلب المحلي القوي، تؤجج النمو الاقتصادي العالمي. فيما تظل الأنشطة الاقتصادية في مجموعة البلدان النامية نابضة بالحياة، ومن المرتقب أن يشهد متوسط معدل النمو الاقتصادي فيها ارتفاعا من نسبة 4.5% المسجلة عام 2017 إلى 4.8% في 2018.

لكن بالمقابل، رغم أن مجموعة الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي تشكل جزءا مهما من البلدان النامية، يبدو أن متوسط معدلات النمو الاقتصادي فيها متأثر سلبا بسبب التراجع المستمر في أسعار السلع الأساسية فضلا عن الصراعات الإقليمية الجارية. ومن المتوقع أن يسجل متوسط نمو دول المنظمة معدل 3.2% في 2017، وهو رقم أقل بقليل عن المتوسط العالمي. وهذا الأمر يدعو إلى سن سياسات اقتصادية أكثر فعالة على مستوى الاقتصاد الكلي بقصد تعزيز المرونة الاقتصادية من خلال مزيد من التحولات الهيكلية المتسقة والتنويع الاقتصادي.

وبالنظر إلى هذا الوضع، تركز هذه النسخة من تقرير "التوقعات الاقتصادية لمنظمة التعاون الإسلامي" على مظاهر التنمية الاقتصادية لتحقيق التحول الهيكلي في الدول الأعضاء في المنظمة. وفي الواقع، طالما اعتبرت السياسات الصناعية الرامية لتحقيق تحول هيكلي مسألة مثيرة للجدل لأسباب كثيرة. لكن في الوقت الحاضر تجدد الاهتمام بالسياسة الصناعية لتحقيق قدر أكبر من القدرة التنافسية في الاقتصاد العالمي. والملفت للانتباه هو أن هذا الاهتمام يبدو أكثر جلاء في الدول المتقدمة مما هو عليه الحال في الدول النامية. ولتضييق الفجوة في التنمية الاقتصادية وتخفيض مستوى التركز الاقتصادي، يتعين على بلدان منظمة التعاون الإسلامي إعادة تركيز اهتمامها على التنويع الاقتصادي في قطاع التصنيع. وفي الوقت الذي تسعى فيه هذه البلدان إلى الاستفادة من التجارب العالمية والإقليمية السابقة، ينبغي لها في الآن ذاته التصدي للعوامل التي تعيق إمكانية تحقيق مستويات تصنيع ناجحة. وفي هذا الصدد، يسلط التقرير الضوء على بعض التدابير السياساتية للتعجيل بالتنمية الصناعية من خلال وضع سياسات صناعية مناسبة هدفها تحقيق التحول الهيكلي.

السفير موسى كولاكليكايا

المدير العام

سيسرك

شكر وتقدير

تم إعداد هذا التقرير من قبل فريق من الباحثين في سيسرك برئاسة السيد كنعان بغجي وضم الفريق كل من السادة مزهر حسين وجيم تن تن. وقدم السيد نبيل محمد دبور، القائم بأعمال مدير دائرة الأبحاث والمدير العام المساعد بسيسرك، توجيهاته وإرشاداته القيمة خلال مراحل إعداد التقرير. وأجري العمل تحت إشراف سعادة السفير موسى كولاكليكايا، المدير العام لسيسرك.

ويتوجه الفريق بالشكر الخاص إلى البروفيسور صادق أوناي من جامعة إسطنبول، وجاخونجير خاسانوف من منظمة التعاون الإسلامي، وعطية نوازش من الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة، وفاتح أونلو، ومحمد عاكف ألنباي وخبراء آخرون من مكتب تنسيق الكومسيك على تفاعلهم وما أدلوا به من تعليقات بخصوص النسخ الأولية للتقرير، وهو ما ساهم بكل تأكيد في إثراء التقرير من حيث الجودة.

وسهر السيد مزهر حسين على إعداد كلا من القسم الأول حول آخر التطورات الاقتصادية في العالم والقسم الثاني المتمحور حول الإنتاج والنمو والعمالة في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي. فيما أعد جيم تينتين القسم الثالث المتعلق بالتجارة والمال في دول المنظمة. وقام كنعان بغجي بإنجاز الجزء الثالث المتضمن للقسم الرابع حول إعادة التركيز على التنمية الصناعية لتحقيق التحول الهيكلي، والقسم الخامس حول اتجاهات التنمية الصناعية وفرصها في بلدان منظمة التعاون الإسلامي، والقسم السادس حول تصميم سياسات صناعية لتحقيق التحول الهيكلي، والقسم السابع المتمحور حول الإجراءات السياساتية للنهوض بالتنمية الصناعية.

ملخص

آخر التطورات الاقتصادية في العالم

الاتجاهات والآفاق الاقتصادية العالمية

النمو

منذ الوقت الذي عادت فيه الأسعار للارتفاع سنة 2009 بعد أن كانت في مستويات متدنية والاقتصاد العالمي يسجل معدلات نمو إيجابية. وخلال الفترة الممتدة بين عامي 2012 و 2015، شهد النمو العالمي تذبذبا في نطاق ضيق تراوح بين 3.4% و 3.5% قبل أن ينخفض إلى 3.1% في عام 2016. ويتأثر هذا الأداء المختلط للاقتصاد العالمي إلى حد كبير بظروف الاقتصاد الكلي في الاقتصادات الناشئة والتراجع الحاد التاريخي في أسعار السلع الأساسية، ولاسيما النفط. وبعد إظهار علامات الانتعاش منذ النصف الثاني من عام 2016، من المتوقع أن يصل معدل نمو الاقتصاد العالمي إلى 3.5% بحلول نهاية هذا العام. ويبدو أن الآفاق الاقتصادية الإيجابية للولايات المتحدة الأمريكية ومنطقة الاتحاد الأوروبي في عام 2017، مدعومة بالطلب المحلي القوي، تسهم بشكل كبير في تحفيز النمو الاقتصادي العالمي. ونتيجة لذلك، من المتوقع أن ينمو الاقتصاد العالمي بنسبة 3.6% في عام 2018، وذلك تبعاً للزخم الإيجابي لعام 2017. وعلى الرغم من وجود بعض علامات الانتعاش في البلدان المتقدمة النمو، فإن البلدان النامية ما زالت الدافع بنمو الناتج العالمي. فعلى سبيل المثال، من المتوقع أن يبلغ معدل النمو في الصين 6.6% في عام 2017. وستكون البلدان النامية في آسيا أسرع المناطق نمواً في العالم خلال عام 2017.

الاستثمار

يلعب الاستثمار دوراً بارزاً في استعادة النمو الاقتصادي واستدامته. وتبين الدراسات أن بإمكان البلدان ذات معدلات الاستثمار المرتفعة الحفاظ على زخمها الاقتصادي الإيجابي. وبحلول عام 2016، عادت نسبة 35.9% من الناتج المحلي الإجمالي للاستثمار في البلدان النامية، فيما شكلت

نفس النسبة 20.8% فقط في البلدان المتقدمة، مما يفسر جزئياً الزخم العالي نسبياً في البلدان النامية. وفي 2017 تسجل حصص الاستثمار ارتفاعا متواصلا على الصعيد العالمي، ومن المتوقع أن تستمر حتى في عام 2018. وتظهر هذه الأرقام أيضاً صورة أكثر تفاؤلاً لمعدلات النمو المستقبلية.

التجارة

تمثل التجارة الدولية حافزاً للنمو في البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء. ومن المرجح أن يظل مستوى نمو التصدير والاستيراد بطيئاً في جميع أنحاء العالم. وفيما بين البلدان النامية، تتفوق الاقتصادات الآسيوية الناشئة والنامية على المناطق الفرعية الأخرى في العالم في السنوات الأخيرة، ولا سيما في مجال التصدير. ومن المتوقع أن يتجاوز معدل نمو الصادرات 3.5% في البلدان المتقدمة و 3.6% في البلدان النامية في عام 2017. وكما هو الحال بالنسبة لأداء صادراتها، فإن البلدان النامية تسجل معدلات نمو أعلى في الواردات بالمقارنة مع البلدان المتقدمة. ومن المتوقع أن يتجاوز معدل نمو الواردات في عام 2017 نسبة 4.0% في البلدان المتقدمة و 4.5% في البلدان النامية.

ميزان الحساب الجاري

فيما يتعلق بأرصدة الحساب الجاري، حققت البلدان المتقدمة مبالغ فائضة خلال الفترة المتراوحة بين عامي 2012 و 2016، وسيستمر ذلك حتى خلال عامي 2017 و 2018. ومن ناحية أخرى، لم تتمكن البلدان النامية من الحفاظ على الفائض وبالتالي دخلت في دوامة العجز منذ عام 2015. ومع ذلك، من بين كل المناطق النامية، تمكنت البلدان الآسيوية الناشئة والنامية بنجاح من تحقيق فائض في الحساب الجاري. وعلى النقيض من ذلك، تضررت بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي سجلت فائضاً خلال السنوات الثلاث الأولى تضرراً شديداً جراء تراجع أسعار النفط خلال عامي 2015 و 2016 وسجلت إثر ذلك عجزاً هائلاً. وفي عام 2017، من المتوقع أن يكون الفائض 0.7% من الناتج المحلي الإجمالي للبلدان المتقدمة، بينما سيشكل العجز نسبة 0.3% في الناتج المحلي الإجمالي للبلدان النامية.

الرصيد المالي

مع تنفيذ سياسات مشددة في البلدان المتقدمة، أخذت الأرصدة المالية فيها في التحسن بصورة منهجية، بحيث تواصل الأرصدة المالية كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي تراجعها في هذه الاقتصادات في عام 2017، ومن المتوقع أن تصل إلى 2.7-% من الناتج المحلي الإجمالي. وهذا يعني

أن السياسات المالية المشددة وخاصة في المنطقة الأوروبية بدأت تؤتي أكلها. وتسجل البلدان النامية بدورها أرقاما سلبية في أرصدتها المالية ولكنها كانت في وضع أفضل نسبياً من البلدان المتقدمة حتى عام 2014. وفي عام 2016، بلغ المعدل نسبة 4.8-% ومن المتوقع أن يبلغ 4.4-% خلال عام 2017. فيما لحق بالبلدان المنتجة للنفط ضرر كبير على إثر هبوط أسعار النفط، مع العلم أنها كانت قد سجلت معدلات إيجابية في أرصدتها المالية خلال فترة 2012-2013، بحيث تراجع فائضها المالي بشكل حاد جاراء تراجع أسعار النفط بداية من عام 2015. وفي 2016 سجل رصيدها المالي معدل 4.9-% مقابل 1.6% في عام 2012.

التضخم

بسبب انخفاض أسعار السلع الأساسية، تراجع معدل التضخم العالمي إلى 2.8% في عام 2016. ومع تطبيق السياسات المالية التوسعية المعتدلة وانتعاش أسعار السلع الأساسية مع الأخذ بعين الاعتبار نمو الناتج يبدو أن متوسط أسعار الاستهلاك في العالم ستشهد ارتفاعا خلال السنوات المقبلة. ونتيجة لذلك، سيرتفع معدل التضخم إلى 3.5% في عام 2017، ومن المتوقع أن يبلغ حوالي 3.4% في عام 2018. كما يشار أيضاً إلى أن تقلب الأسعار لا يشكل خطراً سواء على البلدان المتقدمة أو النامية خلال فترة الانتعاش. وتماشياً مع معدل التضخم، أخذت أسعار السلع (الطاقة والغذاء والمعادن) في الهبوط بوتيرة متواصلة منذ عام 2012. وبعد ذلك، بدأت أسعار السلع الأساسية في الاستقرار في عامي 2013 و 2014 قبل أن تشهد انخفاضاً حاداً في 2015. وعلى سبيل المثال، انخفض مؤشر أسعار الطاقة من 117 في 2014 إلى 82 في 2016.

البطالة

على الرغم من الانتعاش الحاصل على مستوى الأنشطة الاقتصادية، لا تزال البطالة العالمية البالغ متوسطها 5.7% في عام 2016 تشكل تحدياً كبيرا أمام كل البلدان. وتشكل معدلات البطالة المرتفعة في صفوف الشباب بالخصوص مصدر قلق كبير في جميع أنحاء العالم. فبطالة الشباب لا تؤدي فقط إلى زيادة معدل البطالة الإجمالي بل قد تثير أيضاً توترات اجتماعية في المجتمعات، فضلا عن كونها تثبط عزيمة جيل الشباب في سعيهم للحصول على التعليم ورفع مستوى المهارات. وسجل معدل البطالة بين الشباب نسبة 12.8% في عام 2016، وهو أقل بنسبة 0.1% فقط مما كان عليه في عام 2015.

آخر التطورات الاقتصادية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي

الإنتاج والنمو والعمل

الإنتاج

اتجهت الأنشطة الاقتصادية لدول منظمة التعاون الإسلامي في منحى تصاعدي، كما ارتفع أيضا الناتج المحلي الإجمالي من 14.9 تريليون دولار أمريكي المسجل عام 2012 إلى 18.3 تريليون دولار عام 2016. و كمجموعة، فإن دول المنظمة أنتجت فقط 15.3% من إجمالي الناتج العالمي سنة 2016 استناداً إلى تعادل القوة الشرائية و 26.3% من إجمالي الناتج في البلدان النامية. وبالأسعار الحالية، لا تتعدى حصة دول المنظمة من الناتج المحلي الإجمالي العالمي نسبة 8.4%. وبالنظر إلى كون حصص دول فرادى مثل الولايات المتحدة والصين فاقت حصص دول المنظمة كمجموعة (15.5% و 17.8% على التوالي عام 2016)، فإنه يمكن القول أن مساهمة هذه الأخيرة في الإنتاج العالمي لا يرقى لمستوى إمكانياتها.

كما ارتفع متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في دول المنظمة بشكل مستمر ليصل إلى 10729 دولار أمريكي في عام 2016، مقارنة مع 9430 دولار أمريكي في عام 2012. ومع مرور السنوات، صارت الفجوة أكبر بين دول المنظمة والدول النامية غير الأعضاء في المنظمة فيما يتعلق بمستويات متوسط الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد. وبلغ التفاوت بين المجموعتين من حيث هذا المتوسط 612 دولارا أمريكيا خلال عام 2016.

النمو

تباطأ نمو الناتج المحلي الإجمالي لدول منظمة التعاون الإسلامي، بحيث سجل نسبة 3.7% بالقيمة الحقيقية عام 2016 مقارنة مع نسبة 5.4% عام 2012. وبالرغم من أن هذا الأمر يتماشى والتباطؤ المتواصل في النشاط الاقتصادي بصورة شاملة، والذي بدأ يطغى سنة 2011، فإن آفاق النمو في دول المنظمة تبدو قاتمة في ظل انخفاض أسعار النفط وما ينتج عنه من ضيق في الاقتصاد الكلي ومراجعات نزولية حادة في توقعات النمو بالنسبة للبلدان المصدرة للنفط مثل المملكة العربية السعودية والعراق وإيران ونيجيريا والإمارات العربية المتحدة. ومن المرجح أن يشهد متوسط معدل

النمو في دول المنظمة أداء مماثلاً في عام 2017، بمتوسط معدل نمو قد يصل إلى 3.2%. ومن المتوقع أن ينعكس هذا التباطؤ في عام 2018 بمعدل نمو متوقع قدره 3.9%.

سجل متوسط معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للفرد في دول منظمة التعاون الإسلامي نتيجة إيجابية خلال الفترة الممتدة بين عامي 2012 و 2016، ومع ذلك فإن معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي حسب الفرد تسير في منحى تراجعي كما في حالة نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في دول المنظمة. وسجل معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي حسب الفرد في بلدان منظمة التعاون الإسلامي 1.8% في عام 2016، ومن المتوقع أن ينخفض إلى 1.4% في 2017 قبل أن ينتعش ويصل إلى 2.2% في 2018.

الإنتاج حسب القطاع

ويشير تحليل القيمة المضافة حسب القطاعات الرئيسية في الناتج المحلي الإجمالي لدول منظمة التعاون الإسلامي والدول النامية غير الأعضاء في المنظمة إلى وجود بنية مماثلة. وفيما يتعلق بمتوسط حصص القيمة المضافة للقطاعات الأربعة الرئيسية من الناتج المحلي الإجمالي لمنظمة التعاون الإسلامي في 2015، فقد سجل قطاع الخدمات الحصة الأكبر بنسبة 52.8% تلاه قطاع الصناعة (التحويلية و غير التحويلية) بنسبة 36.7%، في حين شكلت قطاعات الزراعة و الصيد البحري و الغابات حصة قليلة نسبيا، أي 11.0% من مجموع الناتج المحلي الإجمالي. وبينما تتسع حصة قطاع الخدمات على مر السنين، فإن حصص القطاعات الأخرى تتبع اتجاهاً تنازلياً.

الناتج المحلي الإجمالي حسب بنود الإنفاق الرئيسية

أخذا بعين الاعتبار حصص بنود الإنفاق الرئيسية من مجموع الناتج المحلي الإجمالي نجد أن النفقات المنزلية والحكومية ما تزال هي الأعلى على مر السنين. ففي عام 2015 نالت النفقات المنزلية في المنظمة حصة الأسد بنسبة 58.9% يليها إجمالي تكوين رأس المال بنسبة 26.8% ثم الاستهلاك الحكومي النهائي العام بنسبة 15.2%. وتدل هذه الأرقام على وجود زيادة في حصص كلا النوعين من الاستهلاك مقارنة بالسنوات السابقة. غير أن حصة الصادرات الصافية من الناتج المحلي الإجمالي للبلدان الأعضاء قد انخفضت بنسبة 7.9% منذ عام 2000، بينما زادت حصة التكوين الرأسمالي الإجمالي بمقدار 6% خلال نفس الفترة.

البطالة

سجلت دول منظمة التعاون الإسلامي خلال الفترة الممتدة بين عامي 2000 و 2016 معدلات مرتفعة للبطالة مقارنة مع باقي دول العالم والدول النامية غير الأعضاء في المنظمة. فخلال هذه الفترة تراوح إجمالي معدلات البطالة في دول المنظمة بين 7.4% و 9.1%. فيما كان هذا المتوسط في البلدان النامية غير الأعضاء أقل بكثير (حوالي 2-3%) من متوسط المنظمة طوال الفترة قيد النظر، والذي من المتوقع أن يستقر على 5.1% في عام 2016. وعادة ما تبلغ البطالة معدلات أقل في أوساط عمالة الذكور مقارنة مع معدلات الإناث في كل مجموعات الدول عبر العالم. وعلى الرغم من التحسن المهم الحاصل منذ عام 2005، إلا أن معدل البطالة بين الإناث في دول منظمة التعاون الإسلامي الأعلى بحيث سجل 9.3% عام 2016، وفي الوقت نفسه، من المتوقع أن ينخفض معدل البطالة بين الذكور في بلدان المنظمة إلى 6.6% عام 2016. وتعتبر الأرقام المتوفرة حول البطالة في صفوف الفئات الشابة في دول المنظمة غير واعدة بالمرة. واعتبارا من عام 2017، من المتوقع أن يستقر معدل البطالة في هذه البلدان على نسبة 16.2% وستنخفض إلى 13.3% في الدول المتقدمة وستبقى 11.5% في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة.

إنتاجية العمل

اتجهت إنتاجية العمل على الصعيد العالمي في منحى تصاعدي خلال الفترة الممتدة بين عامي 2010 و 2015، وقد ارتفعت إنتاجية العامل الواحد في بلدان المنظمة من 19400 دولار أمريكي في عام 2000 إلى 26500 دولار عام 2016. ولم يتأثر هذا الاتجاه التصاعدي إلا بالأزمة الماليةلعام 2008 خلال الفترة قيد الدراسة كلها. وظلت فجوة إنتاجية العمالة بين البلدان المتقدمة والنامية شاسعة خلال هذه الفترة حيث أن العامل العادي في البلدان النامية غير الأعضاء لا ينتج سوى 24.0% من الناتج الذي ينتجه عامل عادي في البلدان المتقدمة وعامل عادي في بلدان المنظمة لا ينتج سوى 28.8% من الناتج الذي ينتجه نظيره في البلدان المتقدمة.

التضخم

خلال الفترة قيد النظر، سارت مستويات التضخم حول العالم في منحى تراجعي مما يعكس بالأساس هبوط أسعار النفط وباقي السلع الأخرى وضعف الطلب في بعض الاقتصادات المتقدمة. وفي بلدان منظمة التعاون الإسلامي، بلغ متوسط معدل التضخم لعام 2016 مستوى أعلى من

المتوسط العالمي. وخلافاً للاتجاهات العالمية، ظل التضخم في دول المنظمة مستقراً عند حوالي 6.0%. وسجل متوسط مؤشر أسعار المستهلك ارتفاعاً بنسبة 27.8% في بلدان المنظمة خلال الفترة الممتدة بين عامي 2012 و 2016. وهذا الرقم أعلى بكثير من متوسط الزيادة المسجلة في البلدان النامية غير الأعضاء (22.5%) وكذلك في العالم (11.4%) خلال نفس الفترة.

الرصيد المالي

في أعقاب السياسات الحازمة التي طبقتها الدول المتقدمة على وجه الخصوص والتراجع المهول في أسعار البضائع وخاصة النفط، تشهد الأرصدة المالية حول العالم مزيجا من الاتجاهات. وخلال الفترة المدروسة، شهدت الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة انخفاضاً حاداً في رصيدها المالي بعد عام 2013. وفي عام 2016، سجلت هذه الدول رصيدا ماليا بلغ معدل 6.0-% من الناتج المحلي الإجمالي. هذه الزيادة الحادة في العجز المالي في دول المنظمة تعود إلى حد كبير إلى الهبوط الحاد في أسعار النفط وبالتالي تدهور الوضع المالي لدول المنظمة المصدرة للنفط. ومع ذلك، من المتوقع أن يسجل العجز المالي تحسنا ليسجل معدل 4.0-% عام 2017 قبل أن يتحسن أكثر خلال السنة ذاتها ليسجل معدل 3.0-%.

التجارة والمال

تجارة البضائع

منذ عام 2014 ومعدل إجمالي صادرات السلع من بلدان منظمة التعاون الإسلامي في تراجع مستمر. وحتى عام 2016، واصل تراجعه وسجل أدنى مستوى له منذ عام 2009 حيث بلغ 1.4 تريليون دولار أمريكي. ونتيجة لذلك، انخفضت حصة دول المنظمة من إجمالي صادرات البلدان النامية إلى 22.4% في نفس العام، مقارنة مع 30.1% في عام 2012، وظلت دون مستوى ما قبل الأزمة البالغ 32.1% المسجل عام 2008. كما نحت الحصة الجماعية لدول المنظمة من إجمالي الصادرات العالمية من البضائع في منحى مماثل بين عامي 2012 و 2016، وانخفضت إلى 8.8% في عام 2016، وهي أدنى نسبة مسجلة منذ عام 2005.

وشهد إجمالي واردات السلع لدول المنظمة في مرحلة ما بعد الأزمة عودة قوية و ارتفع من 1.2 تريليون دولار لعام 2009 إلى 1.9 تريليون دولار في 2014. لكن شهدت دول المنظمة أيضاً انخفاضاً في

وارداتها خلال الفترة الممتدة بين عامي 2015 و 2016، وقدّر هذا التراجع بمعدل 1.6 تريليون دولار في عام 2016. فيما بلغت حصة دول منظمة التعاون الإسلامي من الواردات السلعية العالمية 10% في عام 2016، مقارنة بنسبة 7.3% عام 2006. وبالمثل، فقد سجلت حصتها من إجمالي واردات البلدان النامية من البضائع 26.7% عام 2016، مسجلة تراجعا عن معدل 27.4% للعام الذي سبقه.

تجارة الخدمات

استمرت دول منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة في كونها مستوردا صافيا للخدمات، فقد صدّرت ما قيمته 324 مليار دولار من الخدمات عام 2016 و استوردت ما يناهز 491 مليار دولار خلال العام ذاته. وفي الفترة الممتدة بين عامي 2009 و 2014، شهد حجم تجارة الخدمات في دول المنظمة زيادة مطردة، ولكن في عامي 2015 و 2016 انخفضت معدلات كل من صادرات وواردات الخدمات. وتبعا لذلك، انخفضت حصص منظمة التعاون الإسلامي من صادرات وواردات الخدمات في البلدان النامية إلى 21.0% و 25.3% عام 2016. في حين، سجلت دول المنظمة مجتمعة زيادة في حصتها من إجمالي صادرات الخدمات العالمية من 6.1% عام 2005 إلى 6.6% عام 2016، وفي حصتها من إجمالي واردات الخدمات العالمية من 8.7% إلى 10.3% خلال نفس الفترة.

التجارة السلعية البينية لدول منظمة التعاون الإسلامي

بلغ إجمالي التجارة السلعية البينية لدول منظمة التعاون الإسلامي 540 مليار دولار أمريكي عام 2016. ففي مرحلة ما بعد الأزمة، سجلت التجارة البينية لهذه الدول تحسنا أقوى نسبيا مقارنة بعلاقاتها التجارية مع بقية دول العالم. وتبعا لذلك، مثلت التجارة البينية لدول المنظمة نسبة 19.4% من إجمالي التجارة السلعية لهذه البلدان، بحيث سجلت الصادرات البينية 263 مليار دولار عام 2016 مقابل 287 مليار دولار عام 2015. و من جهة أخرى، بلغت قيمة الواردات البينية 276 مليار دولار عام 2016 مسجلة بذلك تراجعا طفيفا عن قيمتها لعام 2013 و التي بلغت 352 مليار دولار.

تدفقات وأرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر

بلغ إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة على الصعيد العالمي 1.75 تريليون دولار أمريكي في عام 2016، 35.9% منها اجتذبتها البلدان النامية. وبالمقابل لا تزال تدفقات الاستثمار

الأجنبي المباشر إلى دول منظمة التعاون الإسلامي دون المستوى المتوقع، ففي عام 2016 لم تستقطب هذه الدول سوى 96.3 مليار دولار من الاستثمار الأجنبي المباشر مقابل 103.8 مليار دولار عام 2015. وبلغت حصص دول المنظمة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة العالمية وفي الدول النامية نسبة 15.4% و 5.6% على التوالي عام 2016، ومن قيمة 26.7 تريليون دولار أمريكي التي سجلت على مستوى أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي الواردة عام 2016، لم تحض دول المنظمة سوى بنسبة 6.6%. وعلى نفس النحو واصلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة فيما بين دول المنظمة تسجيل معدلات دون إمكانياتها، ولم تتمكن سوى بعض الدول كمصر وتركيا وموزمبيق والمغرب من استقطاب أكثر من مليار دولار أمريكي كاستثمارات أجنبية مباشرة من باقي دول المنظمة.

تنمية القطاع المالي

ما يزال مستوى تنمية القطاع المالي في دول منظمة التعاون الإسلامي متدنيا. وكمؤشر على مستوى منخفض للتعميق المالي، فقد سجل متوسط حجم النقود بمعناها الواسع المتعلقة بالناتج المحلي الإجمالي في دول المنظمة نسبة 68.2% عام 2016 مقابل 112.7% في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة و 116.4% في العالم. وفي العام نفسه، بلغ متوسط الائتمان المحلي الذي يوفره القطاع المالي في دول المنظمة ما يعادل 62.7% من الناتج المحلي الإجمالي، في حين تم تسجيل 120.5% في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة و 176.9% في العالم.

الديون الخارجية و الاحتياطات

واصل إجمالي رصيد الدين الخارجي لدول منظمة التعاون الإسلامي ارتفاعه بحيث بلغ 1.52 تريليون دولار عام 2015. كما ارتفع متوسط الدين إلى الدخل القومي الإجمالي لدول المنظمة المثقلة بالديون إلى 23.7% عام 2015 مقابل 20.8% عام 2010. وخلال الفترة نفسها، سجل إجمالي حجم الدين الخارجي لدول المنظمة كنسبة مئوية من إجمالي ديون البلدان النامية تراجعا طفيفا من 25.0% إلى 22.9%. وللحماية من الصدمات الخارجية الفجائية، غالبا ما يتم اللجوء للاحتياطات باعتبارها وسيلة ناجعة في تحقيق ذلك. وقد بلغ إجمالي الاحتياطات النقدية العالمية عام 2016، بما في ذلك الذهب، 11.6 تريليون دولار، 1.5 تريليون دولار منها بحوزة الدول الأعضاء في منظمة التعاون

الإسلامي. و مع ذلك فإن حصة هذه الدول من إجمالي احتياطات الدول النامية قد تراجعت من نسبة 23.5% المسجلة عام 2013 إلى 22.4% عام 2016.

المساعدة الإنمائية الرسمية والتحويلات

بلغ صافي تدفقات المساعدة الإنمائية الرسمية من جميع المانحين للبلدان النامية مبلغ 97.4 مليار دولار أمريكي عام 2015. وخلال نفس العام، نالت دول منظمة التعاون الإسلامي حصة 50.7% من إجمالي هذه التدفقات للدول النامية، أي بمعدل 49.4 مليار دولار. وفي العام ذاته أيضا نالت الدول الأعضاء الخمس الأولى نسبة 36.4% من إجمالي تدفقات المساعدة الإنمائية الرسمية لدول منظمة التعاون الإسلامي، بينما نالت الدول الأعضاء العشر الأولى 57.5% منها. كما ارتفعت تدفقات التحويلات الشخصية إلى دول المنظمة من 92.7 مليار دولار المسجلة عام 2009 إلى 140.6 مليار دولار عام 2014، ولكن المعدل سرعان ما انخفض عام 2015 ليسجل قيمة 134.9 مليار. ومن ناحية أخرى، اتجهت تدفقات التحويلات إلى الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة في منحى إيجابي خلال الفترة الممتدة بين عامي 2009 و 2015، بحيث ارتفعت من 196 مليار دولار المسجلة عام 2009 إلى 305 مليار دولار سنة 2015.

التنمية الصناعية لتحقيق تحول هيكلي

إعادة التركيز على التنمية الصناعية لتحقيق تحول هيكلي

تتسم اقتصادات عدد كبير من بلدان منظمة التعاون الإسلامي باعتمادها الكبير على السلع الأساسية. ولما كانت أسعار السلع الأساسية الأولية متقلبة إلى حد بعيد، أدى ذلك إلى تدهور عملية إدارة الاقتصاد الكلي ومنظور التنمية الاقتصادية. وبالنسبة لمثل هذه الاقتصادات، فإنه من المهم بالنسبة لها أن تعمل على تنويع قاعدة إنتاج الصناعات التحويلية للتقليص من المخاطر المرتبطة بالاعتماد على السلع الأساسية والتي قد تعصف بالاقتصاد الكلي.

وفي بعض البلدان الأخرى، هناك مسألة "تراجع التصنيع السابق لأوانه"، والتي تتمثل في انخفاض حصة الصناعات التحويلية من الناتج المحلي الإجمالي ومجموع العمالة بشكل مبكر أكثر مما نشهده اليوم في الاقتصادات المتقدمة. وقد يشكل ذلك خطرا كبيرا يهدد النمو في بعض دول المنظمة، مما

يحد من إمكانيات النمو في الصناعات التحويلية للتعلم التكنولوجي والابتكار، والتنمية الاقتصادية، وخلق فرص العمل، وخلق طبقة متوسطة.

وفي هذا الصدد، هناك حاجة إلى إعادة التركيز على التنمية الصناعية من أجل تحقيق تحول هيكلي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي، وهذا ما يقتضي انتقال سوق العمل وغيره من الموارد الإنتاجية من الأنشطة الاقتصادية الأقل إنتاجاً إلى أكثرها إنتاجاً والتي تتسم بانخفاض الحصة النسبية للقطاع الأولي في الناتج المحلي الإجمالي وارتفاع حصة الصناعة والتي لا تشمل الصناعات التحويلية فقط، وإنما أيضاً التعدين والمحاجر والبناء والمرافق العامة.

ومن المعلومات الموثقة أن الأنشطة الاقتصادية في قطاع الصناعات التحويلية طالما ارتبطت بنمو إنتاجي أعلى مقارنة بنمو الأنشطة في القطاع الزراعي. وثبت أيضا أنه على مدى القرنين الماضيين، ارتبط النمو الاقتصادي بانخفاض العمالة وحصص الزراعة في القيمة المضافة. وحتى ما بعد عام 1991، تم تسجيل أن حصة الزراعة من القيمة المضافة الإجمالية دأبت على الانخفاض في البلدان النامية، بما في ذلك بلدان منظمة التعاون الإسلامي.

طالما اعتبر تنفيذ سياسات صناعية لتحقيق تحول هيكلي مسألة مثيرة للجدل لأسباب كثيرة. فمن الناحية العملية، هناك أمثلة ناجحة في بعض البلدان، ولا سيما في شرق آسيا، حيث ترتبط السياسة الصناعية بتحول هيكلي ناجح وتنويع اقتصادي. وهناك أيضاً حالات كثيرة فشلت فيها التدخلات الحكومية في تحقيق النتائج المرجوة من حيث التنمية الصناعية. وبشكل عام، أشارت التجربة الدولية بصورة حاسمة إلى أن سياسات الانغلاق المفرطة تحول دون تحقيق التنمية على المدى الطويل لأن الاقتصادات المحلية تحرم من مصدر كبير من المعلومات والتكنولوجيا، والأهم من ذلك التنافس.

واليوم، هناك تجدد في الاهتمام بالسياسة الصناعية لتحقيق قدر أكبر من القدرة التنافسية في الاقتصاد العالمي. والملفت للانتباه هو أن هذا الاهتمام يبدو أكثرا جلاء في الدول المتقدمة مما هو عليه الحال في الدول النامية. ومن أجل تضييق الفجوة في التنمية الاقتصادية وتخفيض مستوى التركز الاقتصادي، تحتاج بلدان منظمة التعاون الإسلامي إلى إعادة تركيز اهتمامها على التنويع الاقتصادي في قطاع الصناعات التحويلية، بحيث ينبغي لها أن تسعى إلى أن تصبح قادرة على المنافسة في مجموعة متنوعة من المنتجات بأعلى مستويات من الجودة الممكنة. كما يتعين عليها

أيضا تنفيذ سياسات تهدف إلى نشر هذه القدرات بسرعة لتشييد مجموعات من الشركات التي تولد فرص عمل جديدة للاستفادة من القدرة الإنتاجية للشباب والقوى العاملة الماهرة.

اتجاهات التنمية الصناعية وفرصها في بلدان منظمة التعاون الإسلامي

معلوم أن البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي متسمة بقدر عال من عدم التجانس من حيث مستوى التنمية والموارد وإمكانات النمو. فبالرغم من توفر إمكانات هائلة في بعض الجوانب المتعلقة بتعزيز التعاون والتنمية على الصعيد المتعدد الأطراف، إلا أن هناك أيضا تحديات كبيرة في كثير من الأحيان تحول دون تعزيز العلاقات الاقتصادية فيما بين البلدان الأعضاء في المنظمة.

وعلى مدى العقود القليلة الماضية، اتسمت عملية التنمية الصناعية في دول منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة بوتيرة بطيئة نسبيا. تسجل حصة دول المنظمة من القيمة المضافة للتصنيع العالمية تزايدا متواصلا مع ارتفاع حصة الناتج المحلي الإجمالي العالمي. وبلغت حصة هذه الدول من إجمالي القيمة المضافة للتصنيع فقط 4.9% في عام 1990، لترتفع إلى 5.8% في 2000 وإلى 7.7% في عام 2016. وعلى الرغم من الزيادة المطردة، وبالنظر إلى الإمكانيات القائمة من حيث رأس المال البشري والموارد الطاقية وإمكانات السوق، إلا أن المستوى الحالي للمساهمة في القيمة المضافة للتصنيع على المستوى العالمي لا يرقى لمستوى مرض.

وبصرف النظر عن تباين الأداء فيما بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي من حيث النمو، ملحوظ أن عددا قليلا منها فقط هي التي تهيمن بشكل مستمر على إجمالي القيمة المضافة للتصنيع. وتستأثر إندونيسيا لوحدها بحوالي ربع إجمالي القيمة المضافة للتصنيع في دول منظمة التعاون الإسلامي (23.8%)، تليها تركيا (15.6%) والمملكة العربية السعودية (8.6%) وماليزيا (8.4%) ثم إيران (6.4%). وتحظى البلدان الخمس الأولى في المنظمة بحصة 62.8% من إجمالي القيمة المضافة للتصنيع في كل بلدان المنظمة.

وفيما يتعلق بمساهمة القطاعات الصناعية الرئيسية في إجمالي العمالة، فإن قطاع الأغذية والمشروبات يستخدم أكبر حصة من القوى العاملة في قطاع الصناعة بنسبة 16.9%، وتسجل حصتها تزايدا متواصلا منذ عام 2004. ومن حيث الناتج الإجمالي، فإن القطاعات الثلاث الأولى

(الأغذية والمشروبات، وفحم الكوك والمنتجات النفطية المكررة والوقود النووي، والمنتجات الكيماوية) تمثل 47.7% من مجموع الإنتاج في الصناعات التحويلية، وتزداد حصصها بمرور الوقت. واعتباراً من عام 2014، تمثل القطاعات نفسها مجتمعة 44.4% من إجمالي القيمة المضافة للتصنيع في دول المنظمة.

ومن الواضح أن أنشطة التصنيع في دول منظمة التعاون الإسلامي تشهد نموا كبيرا منذ أكثر من عقدين، إلا أن حصة قطاع التصنيع من إجمالي العمالة والقيمة المضافة لا تزال منخفضة. وهناك نمو قوي في العجز التجاري في المنتجات الصناعية، مما يعكس عدم كفاية القدرة الإنتاجية في بلدان المنظمة. غير أن الاقتصاد شديد التنوع يتطلب صناعة تحويلية قوية ومتطورة لتعزيز قدرته على المنافسة في الاقتصاد العالمي والحفاظ عليها. وعلاوةً على ذلك، ووفقاً لمؤشر الأداء الصناعي التنافسي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، تعتبر بلدان منظمة التعاون الإسلامي أقل قدرة على المنافسةفي الأداء الصناعي بالمقارنة مع مجموعات البلدان الأخرى.

وضع سياسات صناعية لتحقيق تحول هيكلي

يعتبر التوفر على سياسة صناعية مصممة بشكل جيد من الخطوات الهامة نحو تحقيق التنويع الاقتصادي والتنمية الصناعية. وعند وضع هذه السياسة، فإنه من المهم فهم العوامل الكامنة وراء تجارب نجاح أو فشل محاولات التحول الصناعي السابقة، وتحديد القطاعات والصناعات التي يمكن أن تستثمر فيها البلدان كل منها على حدى بالموارد والقدرات والاتفاقات المتعددة الأطراف السارية المفعول فضلا عن الظروف الخارجية الأخرى. ومن المهم أيضاً الاستفادة من أدوات أخرى للسياسة الاقتصادية لتكملة ودعم عملية التنمية الصناعية.

ويمكن تصميم السياسات الصناعية لدعم قطاعات محددة فقط (سياسات انتقائية) أو تحسين المناخ العام للأعمال والاستثمار من خلال دعم تشغيل الأسواق بشكل عام (سياسات أفقية). وإذا كان محور التركيز هو السياسات الانتقائية، فإنه ينبغي للحكومات أن تكون حذرة جداً في تحديد القطاعات ذات الأولوية فيما يخص الاستفادة من الدعم. وينبغي أن ترتبط هذه القطاعات ارتباطاً وثيقاً بمجالات الإنتاج القائمة وأن تستفيد من مجموعة القدرات والمهارات القائمة للاقتصاد. كما

يمكن للحكومات أيضاً أن تسهل "اكتشاف المنتج" من قبل القطاع الخاص ونشوء منتجات تنافسية جديدة.

وبإلقاء نظرة عن كثب على أنماط المزايا النسبية القائمة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي يلاحظ أن معظم هذه الدول تتمتع بميزة نسبية في القطاعات والمنتجات الأقل ملاءمة لتطوير المنتجات وتنويعها. وهذه القطاعات هي إلى حد كبير المنتجات الزراعية والمعدنية والمنتجات الأولية التي لا تحتوي إلا على القليل من المعالجة والمحتوى التكنولوجي، هذا إن وجدت. ولذلك، ينبغي للسياسة الصناعية أن تدعم البلدان في اكتشاف ميزتها النسبية الدينامية وتحقيقها. ومع الاعتراف بأهمية السياسات الصناعية الأفقية، فإن السياسات الانتقائية هامة في عملية تطوير ميزة نسبية دينامية.

وبالإضافة إلى السياسات التي تؤيد صناعات وشركات معينة، هناك أيضاً تدابير عامة في مجال السياسة الصناعية بالنسبة لمعظم القطاعات والشركات في الاقتصاد الوطني، ولا توجد معاملة خاصة على مستوى القطاع أو الشركة. ومع إنشاء منظمة التجارة العالمية تقلصت خيارات السياسة التجارية، لكن رغم ذلك لا تزال هناك بعض البدائل أمام البلدان النامية. ولتعزيز التصنيع هناك شرط مسبق للسياسة التجارية، ويتجلى ذلك في أن تكون انتقائية للغاية. غير أن السياسة الصناعية الانتقائية تتناقض عادة مع السياسة التنافسية، في الوقت الذي يمكن فيه لأدوات السياسة الصناعية الوظيفية أن تكون مكملة للسياسة التنافسية. ولذلك، لا ينبغي للسياسة الصناعية أن تؤيد الشركات القائمة وإنما التشجيع على الدخول إلى الأسواق لتسهيل اكتشاف المزايا الإنتاجية. وعلاوة على ذلك، فإن عامل وجود سعر صرف تنافسي وسياسة صناعية نشطة سيعزز التنويع الاقتصادي ونمو الإنتاجية. كما يتعين أيضا على واضعي السياسات فهم التجارة العالمية والقيود التي تفرضها الاتفاقات المتعددة الأطراف ذات العديد من القواعد المعقدة.

وأيا كانت الاستراتيجية المعتمدة، ينبغي إدارة عملية التنفيذ بعناية. وهناك قضية مشتركة وهي أن السياسات الصناعية يسهل استيعابها من قبل الجماعات القوية سياسيا التي بإمكانها أن تتلاعب بها بعد ذلك لتحقيق مآربها الخاصة بدلاً من التحول الهيكلي. ويتطلب التنفيذ الفعال للسياسة الصناعية الانتقائية وجود آلية قائمة للرصد والتقييم.

الإجراءات السياساتية للنهوض بالتنمية الصناعية

تتطلب التنمية الصناعية استراتيجيات شاملة تجمع جميع الجهات الفاعلة المحتملة والتي من شأنها أن تسهم في العملية التنموية. ويمكن لمعظم أطراف المجتمع أن يصيروا جزءا داعما في هذه العملية بدءا من الأفراد وانتهاء بالمؤسسات التمويلية. لكن في جميع الحالات ستضطلع الحكومات بدور الوسيط، لأنها ستكون المشرفة على القدرات والموارد والمتطلبات لتحقيق التحول الناجح. لأن لها القدرة على تحفيز الناس على الانخراط في أنشطة ريادة الأعمال والمشاريع الصغيرة والمتوسطة المبتكرة لدخول الأسواق الأجنبية، كما بموسوعها تحديد الثغرات الكامنة في رأس المال البشري والبنى التحتية والمؤسسات وبالتالي العمل على سدها، وإنشاء مؤسسات وآليات تمويلية خاصة لتمويل مشاريع التنمية الصناعية، وبناء القدرات التكنولوجية والابتكارية في بلدانها، فضلا عن الانخراط في شراكات إقليمية للاستفادة من الإمكانيات الهائلة التي تتيحها الأسواق العظمى.

ويعد الابتكار بعدا هاما في سياق التنافسية الصناعية ويتطلب الإقدام على سلوكات مجازفة، وهي ما يتمتع بها رواد الأعمال بشكل خاص بنسبة عالية، بحيث ينخرطون في عملية "اكتشاف التكلفة" لمعرفة ما إذا كان بوسعهم إنتاج سلع جديدة بتكلفة أقل وعرضها في السوق بأسعار تنافسية. ولذلك، فإنه من المهم بالنسبة للدول إدماج تنمية ريادة الأعمال في استراتيجيات التصنيع الخاصة بها. وبالمثل، يمكن للشركات الصغيرة أيضا أن تكون مصدرا للديناميكية، إلا أنها تواجه تحديات ومعوقات على مستويات عدة. وبما أن هذه التحديات تختلف من بلد لبلد، فإنه من المهم تحديدها قبل وضع السياسات، وإدماج الحلول في برامج التنمية الصناعية. ومن المهم أيضا دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الابتكارية حتى تصبح قادرة على التصدير.

لدى العديد من الحكومات خطط تنموية صناعية طموحة تستهدف عددا من الصناعات الاستراتيجية. ويتطلب تحقيق هذه الأهداف تخصيص موارد مالية كافية لهذه الصناعات وتوفير الائتمانات بأسعار مواتية. وفي مثل هذه الحالات، تلعب المصارف الإنمائية دورا رئيسيا في تخصيص الموارد للصناعات الاستراتيجية. كما تواجه العديد من البلدان تحديات من حيث الموارد البشرية والبنية التحتية والقدرة المؤسسية. وسيكون من المستحيل تحقيق التنمية الصناعية دون معالجة الثغرات في هذه المجالات.

وسعيا لتحقيق التنمية الصناعية، فإنه من المهم للغاية بناء القدرات التكنولوجية بشكل يخول لها الاستفادة من أحدث التقنيات، وتصميم سياسات ابتكارية لتعزيز أنشطة الابتكار الداخلية، والاستعداد لاستقبال الفرص والتحديات المستقبلية، بما فيها تلك المتعلقة بالثورة الصناعية الرابعة. وأخيراً، هناك حاجة إلى تحقيق نوع من التآزر بين سياسات التجارة والاستثمار في البلدان الأعضاء، مع إيلاء اهتمام خاص بالتدابير التي تحفز سلاسل قيمة المنتجات في التنمية الصناعية.

الجزء الأول: آخر التطورات في الاقتصاد العالمي

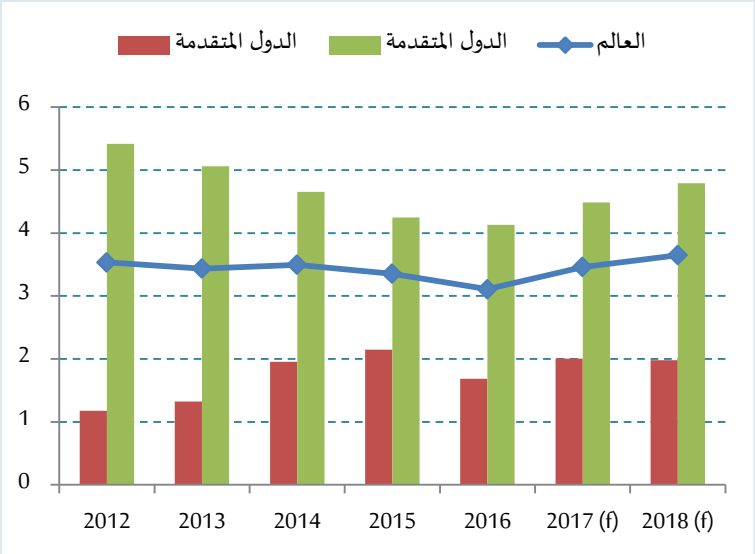
الفصل الأول

توجهات وآفاق الاقتصاد العالمي

بعد أن بلغ الاقتصاد العالمي مستويات متدنية في عام 2009 بدأ يشهد معدلات نمو إيجابية منذ ذلك الحين. ولحد الآن، فإن الانتعاش الحاصل في الاقتصاد العالمي يعود بالأساس لمعدلات النمو الإيجابية المسجلة في اقتصاد البلدان النامية. وعلى الرغم من استمرار الانتعاش الاقتصادي العالمي منذ عام 2009، إلا أن معدل النمو اتجه في منحى تراجعي خلال السنوات الأخيرة (الشكل 1.1). وخلال الفترة قيد النظر شهد النمو العالمي تذبذبا منحصرا في نطاق ضيق تراوح بين 3.4% و 3.5% قبل أن ينخفض إلى 3.1% في عام 2016. ويتأثر هذا الأداء المتذبذب للاقتصاد العالمي إلى حد كبير بظروف الاقتصاد الكلي في الاقتصادات الناشئة والتراجع الحاد التاريخي في أسعار السلع الأساسية ولاسيما النفط. ومع ذلك، فإن النشاط الاقتصادي العالمي يكتسب زخماً مع تزايد النمو خاصة في الاقتصادات المتقدمة، فضلا عن تعزيز أسعار السلع الأساسية (صندوق النقد الدولي، 2017). وبعد إظهار علامات الانتعاش منذ النصف الثاني من عام 2016، من المتوقع أن يصل معدل نمو الاقتصاد العالمي إلى 3.5% بحلول نهاية هذا العام. ويبدو أن الآفاق الاقتصادية الإيجابية للولايات المتحدة الأمريكية ومنطقة الاتحاد الأوروبي في عام 2017، مدعومة بالطلب المحلي القوي، تسهم بشكل كبير في تحفيز النمو الاقتصادي العالمي. ونتيجة لذلك، باتباع الزخم الإيجابي في عام 2017، من المتوقع أن ينمو الاقتصاد العالمي بنسبة 3.6% في 2018 (الشكل 1.1).

وبصفة عامة، ساهمت البلدان النامية بشكل كبير في الدفع بمعدل نمو الإنتاج العالمي بدءا من عام 2012، إلا أن معدلات النمو في هذه الدول في تراجع مستمر. وفي الوقت الذي تتميز فيه الاقتصادات المتقدمة الرئيسية بالبطء، يبقى أداء نموها آخذ في التحسن.

الشكل 1.1: نمو الناتج المحلي الإجمالي في العالم



المصدر: صندوق النقد الدولي، آفاق الاقتصاد العالمي، أبريل 2017، (التوقعات: f).

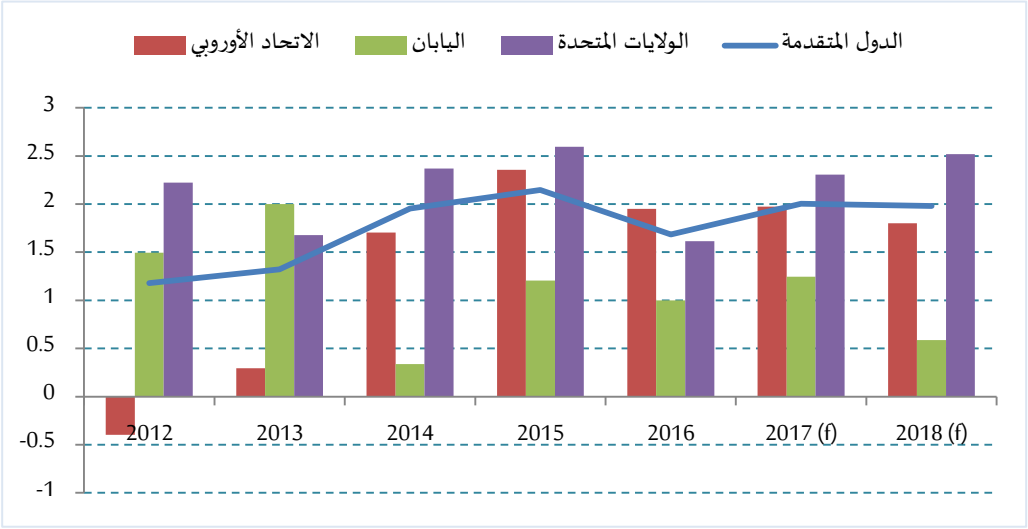
ومع ذلك، يتوقع أن تحقق الدول النامية نموا بنسبة 4.1% عام 2016 وهو رقم يفوق الدول المتقدمة بحوالي 2.5% وبذلك ستستمر في لعب دور الداعم للنمو في الاقتصاد العالمي. ومن المرتقب أن يشهد متوسط معدل النمو في الدول النامية ارتفاعا من نسبة 4.5% عام 2017 إلى 4.8% عام 2018.

▪ النمو يستعيد قوته في البلدان المتقدمة

منذ عام 2012 ونمو الناتج في البلدان المتقدمة يسير في اتجاه تصاعدي، ومن المتوقع أن يبلغ حوالي 1.7% في عام 2016. وعلى الرغم من أن هذا المعدل يقل بمقدار 0.5% عن معدل النمو المسجل عام 2015، إلا أنه من المتوقع أن تشرع البلدان المتقدمة اعتبارا من 2017 في النمو بمعدل نمو يبلغ 2.0%. وفي معظم الاقتصادات المتقدمة، من المتوقع أن تتسارع وتيرة النشاط الاقتصادي خلال عامي 2017 و 2018.

ويوضح الشكل 2.1 كيف أن الاتحاد الأوروبي يسجل معدلات نمو إيجابية بعد أن كانت سلبية في عام 2012 بلغت 0.4%. فبفضل السياسة المالية التوسعية المعتدلة والوضع المالي الإيجابي سيتعزز النشاط الاقتصادي في الاتحاد الأوروبي بمعدل نمو قدره 2.0% في عام 2017. وستشكل الآفاق الإيجابية لعام 2017 عامل دعم لبناء الثقة في الاتحاد الأوروبي، ومن المتوقع أن يكون لها أثر إيجابي على نمو الناتج الاقتصادي العالمي. ومع ذلك، من المنتظر أن يتراجع النمو في بعض الاقتصادات الأوروبية مثل ألمانيا وإيطاليا وإسبانيا. لذلك، ظلت الآفاق متوسطة الأجل لمنطقة الاتحاد الأوروبي ككل غير واضحة (صندوق النقد الدولي، 2017). ومن المرتقب أن يلعب صافي الصادرات، القوية أكثر مما كان متوقعا، دورا هاما في دعم نمو الناتج بأكثر من 1.0% في اليابان خلال عام 2017. لكن بالرغم من هذا، من المتوقع أن ينكمش الاقتصاد بنسبة 0.7% خلال 2018.

الشكل 2.1: نمو الناتج المحلي الإجمالي في الدول المتقدمة



المصدر: صندوق النقد الدولي، آفاق الاقتصاد العالمي، أبريل 2017، (التوقعات: f).

ومن ناحية أخرى، يشهد الاقتصاد الأمريكي اتجاهات نمو إيجابية مع مرور السنين، بحيث انتعش بسرعة كبيرة مسجلا معدل نمو بلغ 2.4% و 2.6% خلال عامي 2014 و 2015 على التوالي. لكن في عام 2016 انخفض معدل النمو بشكل كبير إلى 1.6%. ومن المتوقع في عام 2017 أن ينمو الاقتصاد الأمريكي بنسبة 2.3%، وفي عام 2018 سيحقق طفرة ليصل نمو الناتج إلى 2.5%. هذا الاتجاه الإيجابي لن يعزز الناتج الاقتصادي العالمي فحسب ولكنه أيضا سيشكل عنصر دعم للانتعاش في الاتحاد الأوروبي، الشريك التجاري الرئيسي للولايات المتحدة.

- الاقتصادات النامية تواصل ريادتها للنمو على الصعيد العالمي

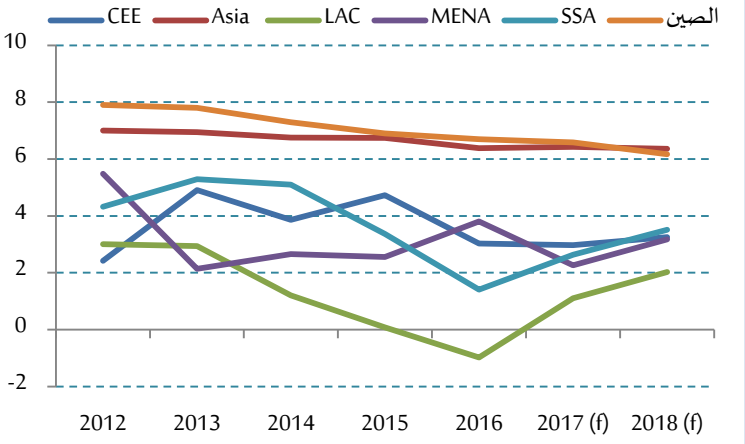
على النقيض من البلدان المتقدمة، أخذت البلدان النامية تنمو بشكل أكثر قوة منذ عام 2012. وعلى الرغم من أن البلدان النامية لا تزال عرضة للمشاكل الاقتصادية في البلدان المتقدمة من خلال القنوات التجارية والمالية، إلا أن الانتعاش في البلدان المتقدمة يجعل النمو في البلدان النامية أقل تقلبا. فقد بلغت معدلات النمو في الصين والبلدان الآسيوية النامية 6.7% و 6.4% على التوالي في عام 2016 (الشكل 3.1). ومن المتوقع أن يتباطأ معدل النمو في الصين قليلاً ليصل إلى 6.6% في عام 2017. وبنفس الوتيرة سوف تنمو البلدان الآسيوية النامية حيث يتوقع أن يبلغ معدل النمو نحو 6.4%.

وفي منطقة أمريكا اللاتينية وبحر الكاريبي سجل النمو الاقتصادي تراجعا من معدل 0.1% المسجل عام 2015 إلى 1.0-% في 2016. إلا أن هذا الاتجاه السلبي توقف وأخذ معدل النمو في الارتفاع خلال عام 2017، ومن المتوقع أن يصل إلى 1.1% في نفس العام. وتظهر بلدان منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نمطا مماثلا، بحيث أنه بعد بعض التذبذبات التي قلبتها رأسا على عقب من المتوقع أن يتراجع معدل نمو الناتج في هذه المنطقة من 3.8% في 2016 إلى 2.3% في 2017 قبل أن يعود إلى 3.2% في 2018.

وشهد النمو القوي في منطقة أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى انخفاضاً كبيراً بداية من عام 2012. وفي العادة تعتبر البلدان في هذه المنطقة أقل تعرضاً للصدمات الخارجية بسبب ضعف انفتاح المنطقة على الشبكة الاقتصادية العالمية، غير أن الهبوط الحاد في أسعار السلع الأساسية في الأعوام السابقة أدى إلى تقلص النمو الاقتصادي إلى 1.4% في عام 2016. وتشير التوقعات لعامي 2017 و 2018 إلى أن بلدان أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى ستسجل معدلات نمو تبلغ نحو 2.6% و 3.5% على التوالي.

ويبدو أن بلدان أوروبا الوسطى والشرقية تتأثر بالأداء المتذبذب للنشاط الاقتصادي العالمي. فقد نما إنتاجها بنسبة 3.0% في عام 2016 مقارنة بنسبة 4.7% في عام 2015. وبالنسبة لعامي 2017 و 2018، من المتوقع أن ينحصر نمو النشاط الاقتصادي في المجال المتراوح بين 3.0% و 3.3% في هذه البلدان.

الشكل 3.1: نمو الناتج المحلي الإجمالي في الدول النامية



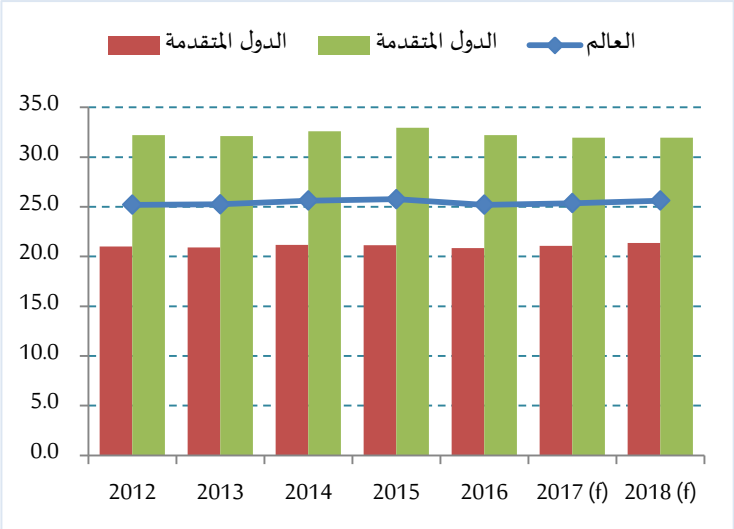
المصدر: صندوق النقد الدولي، آفاق الاقتصاد العالمي، أبريل 2017، (التوقعات: f).
CEE: أوروبا الوسطى والشرقية؛ Asia: آسيا النامية؛ LAC: منطقة أمريكا اللاتينية وبحر الكاريبي؛ MENA: الشرق الأوسط وشمال إفريقيا؛ SSA: أفريقيا جنوب الصحراء

▪ البلدان النامية تستثمر أكثر

الاستثمار هو أحد أهم العناصر في استعادة النمو الاقتصادي والحفاظ على مستوياته الجيدة. وعلى وجه الخصوص، تحتاج العديد من البلدان النامية إلى الاستثمار أكثر من أجل الحفاظ على زخمها الاقتصادي الإيجابي. فالاستثمار في مجال الأبحاث والتطوير والتعليم والبنية التحتية يترك أثرا طويل المدى على النمو الاقتصادي في اقتصاد معين. ويبين الشكل 4.1 حصة الاستثمار في الناتج المحلي الإجمالي في البلدان المتقدمة والنامية وفضلا عن المتوسط العالمي.

ومنذ عام 2012، ظلت حصة الاستثمار من الناتج المحلي الإجمالي مستقرة في حدود 25%. وفي الوقت نفسه، سجلت البلدان النامية معدلات عالية نسبياً من حيث الاستثمار. وفي عام 2016، شكلت استثمارات البلدان النامية ما يقارب ثلث مجموع الناتج المحلي الإجمالي لهذه الدول. ومن المتوقع أن تظل هذه النسبة تحوم حول هذا العدد للفترة 2017 - 2018. كما هو الحال في البلدان التي تتوفر على شركات نشطة ومؤسسات وبنى تحتية، فإن البلدان المتقدمة تنفق أقل على الاستثمار، ولم تشكل حصة الاستثمار في الناتج في هذه البلدان سوى 20.8% من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2016. وفي عامي 2017 و 2018، من المتوقع أن تصل إلى 21.1 % و 21.4% على التوالي. ومن المتوقع كذلك أن تزداد حصة الاستثمار في الناتج العالمي زيادة طفيفة إلى 25.4% و 25.6% خلال عامي 2017 و 2018 على التوالي.

الشكل 4.1: حصة الاستثمار في الناتج المحلي الإجمالي



المصدر: صندوق النقد الدولي، آفاق الاقتصاد العالمي، أبريل 2017، (التوقعات: f).

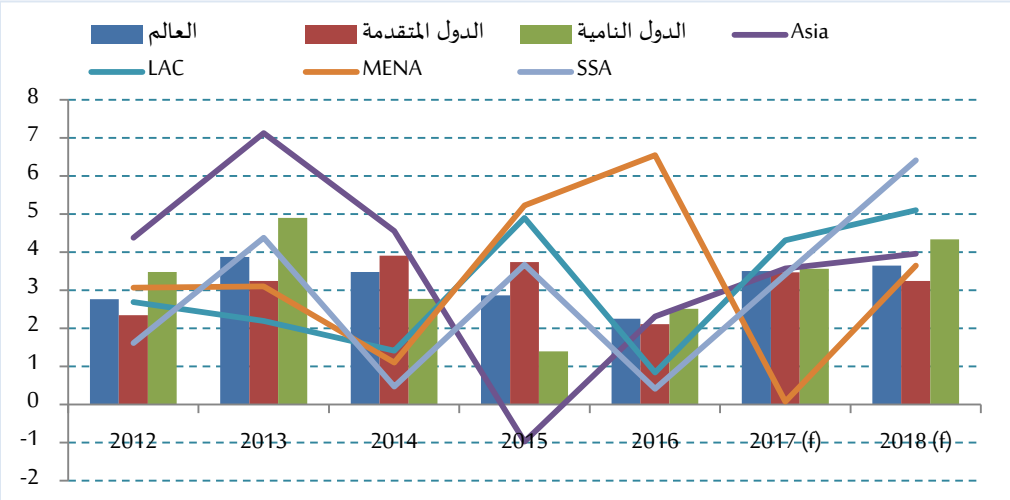
- تراجع نمو الصادرات والواردات

تراجعت وتيرة نمو الصادرات العالمية من السلع والخدمات إلى 2.3% في عام 2016 بعد بعد أن بلغت معدلات جيدة بلغت 3.9% عام 2014 و 3.7% عام 2015 (الشكل 5.1). ويبلغ معدل النمو في الصادرات 2.5% في البلدان النامية، بينما يبلغ 2.1% في البلدان المتقدمة. وعلى وجه الخصوص، حققت دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أداءً جيداً وسجلت معدل نمو بلغ 6.6% في عام 2016 وهو الأعلى من بين المجموعات الأخرى. ومن ناحية أخرى، سجلت بلدان أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى أكبر تراجع في نمو الصادرات مقارنة بالعام السابق.

وتشير التوقعات إلى أنه خلال عامي 2017 و 2018، ستستمر الصادرات العالمية في النمو بمعدل 3.5 و 3.6% على التوالي. وبشكل خاص، مع توقع عودة نمو البلدان المتقدمة في عام 2017، من المنتظر أن يصل نمو الصادرات في هذه البلدان إلى 3.5% مقارنة بمعدل 2.1% المسجل عام 2016. ومن المتوقع أن تحقق الاقتصادات الآسيوية الناشئة والنامية، من بين البلدان النامية، والتي لديها حصص كبيرة في تجارة السلع المصنعة، واقتصادات أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، أداءً أفضل نسبياً في عام 2017 بنسبة نمو قدرها 3.6% و 4.3% على التوالي. وتشير التوقعات إلى أن نمو حجم صادرات بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا سينخفض بشكل حاد ليسجل 0.1% في عام 2017، قبل أن يرتفع إلى 3.6% في عام 2018. تشير هذه الأرقام إلى أن جميع مناطق العالم ستشهد نمواً كبيراً في حجم الصادرات في عام 2018.

ويلاحظ تسجيل أنماط مماثلة فيما يتعلق بواردات السلع والخدمات (الشكل 6.1). فبعد أن شهدت معدل نمو قدره 3.9% في عام 2014، تراجع نمو حجم الواردات العالمية من السلع والخدمات ليصل إلى 2.5% في عام 2015. وفي 2016، تم تسجيل مزيدمن التراجع حتى بلغ النمو في الواردات 2.2% فقط، ويرجع ذلك أساساً إلى الانخفاض الكبير الذي شهدته البلدان النامية في أفريقيا. ومع بداية الانتعاش في جميع أنحاء العالم في عام 2017، من المتوقع أن يصل نمو حجم الواردات العالمية من السلع والخدمات إلى 4.1% خلال عامي 2017 و 2018.

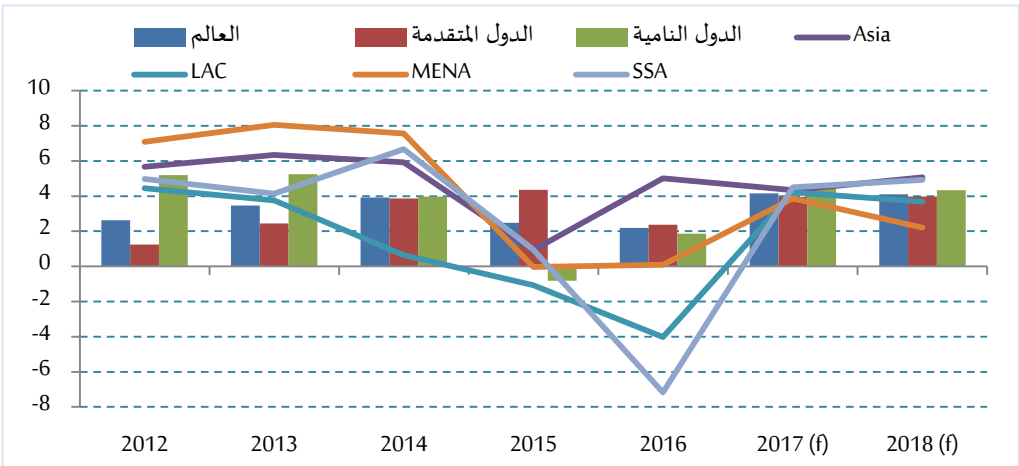
الشكل 5.1: حجم الصادرات من السلع والخدمات (التغير السنوي في النسبة)



المصدر: صندوق النقد الدولي، آفاق الاقتصاد العالمي، أبريل 2017، (التوقعات: f). Asia: آسيا الناشئة والنامية؛ LAC: منطقة أمريكا اللاتينية وبحر الكاريبي؛ MENA: الشرق الأوسط وشمال إفريقيا؛ SSA: إفريقيا جنوب الصحراء

وكما هو الحال بالنسبة لأداء صادراتها، تفوقت البلدان النامية على البلدان المتقدمة من حيث الاستيراد إلى حدود عام 2015. لكن بعدها تراجع معدل نمو وارداتها إلى مستوى سلبي (0.8-%) قبل أن يعود بوتيرة سريعة إلى النمو الإيجابي في عام 2016. وعلى وجه الخصوص، شهدت منطقتي أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى وأمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي أكبر هبوط في أرقام الاستيراد في

الشكل 6.1: حجم الواردات من السلع والخدمات (التغير السنوي في النسبة)



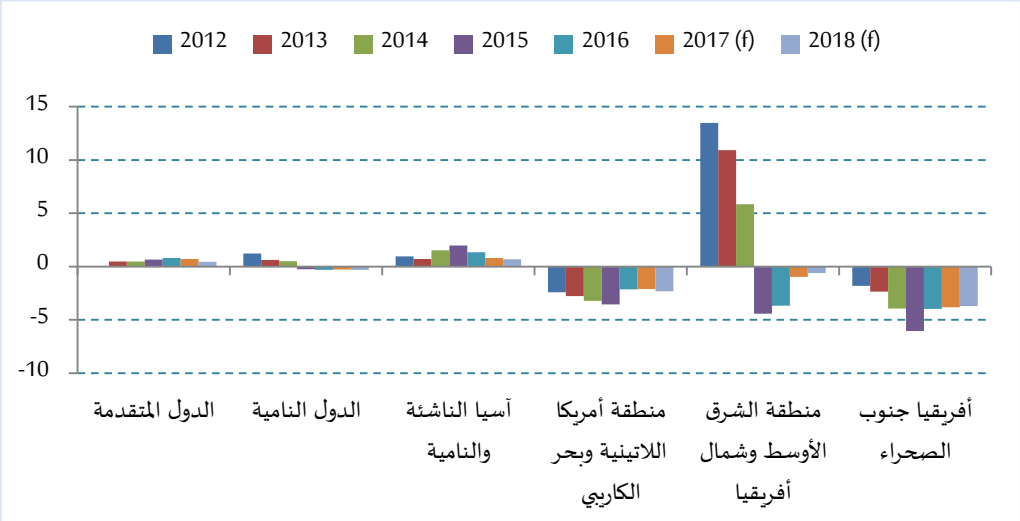
المصدر: صندوق النقد الدولي، آفاق الاقتصاد العالمي، أبريل 2017، (التوقعات: f). Asia: آسيا الناشئة والنامية؛ LAC: منطقة أمريكا اللاتينية وبحر الكاريبي؛ MENA: الشرق الأوسط وشمال إفريقيا؛ SSA: إفريقيا جنوب الصحراء

عام 2016. وباعتبارها واحدة من أسرع المناطق نمواً في العالم، ستحظى الاقتصادات الآسيوية الناشئة والنامية منطقة رائدة من حيث الواردات خلال عامي 2017 و 2018. واعتبارا من 2016 أخذت حصة هذه المجموعات القطرية الإقليمية من إجمالي الواردات في الارتفاع، ومن المتوقع أن يسجل نمو الواردات في هذه المناطق الثلاث معدلات أعلى بكثير من تلك المسجلة في مجموعات البلدان الأخرى في العالم. ويبدو أن بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تتقارب من حيث معدل النمو في الواردات في عام 2017.

- من المتوقع أن يظل الفائض في الحساب الجاري مستقرا في البلدان المتقدمة

يمكن اعتبار أرصدة الحسابات الجارية ببساطة أنها مدخرات بلد معين مطروحا منها استثمار هذا البلد. ويبين الشكل 7.1 أن أرصدة الحسابات الجارية تشهد تغيرات خلال الفترة قيد النظر في جميع المناطق والمجموعات القطرية. فقد سجلت البلدان الآسيوية الناشئة والنامية فوائض في الحساب الجاري بشكل منتظم. فيما سجلت بلدان منطقتي أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي وأفريقيا جنوب الصحراء الكبرى عجزاً في حساباتها الجارية خلال الفترة الممتدة بين عامي 2012 و 2016. ومن المتوقع أيضاً أن لا تكون هذه البلدان قادرة على تحويل العجز في حساباتها الجارية إلى فوائض في عامي 2017 و 2018. ومن جهة أخرى، تضررت بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي سجلت فائضا خلال السنوات الثلاث الأولى تضررا شديدا جراء هبوط أسعار النفط خلال عامي 2015 و

الشكل 7.1: ميزان الحساب الجاري (% من الناتج المحلي الإجمالي)



المصدر: صندوق النقد الدولي، آفاق الاقتصاد العالمي، أبريل 2017، (التوقعات: f).

2016. وعموماً، سجلت البلدان المتقدمة فائضا طفيفا في حساباتها الجارية، فيما سجلت البلدان النامية بالمقابل عجزا صغيرا في حساباتها الجارية وسيستمر هذا الاتجاه خلال عام 2017.

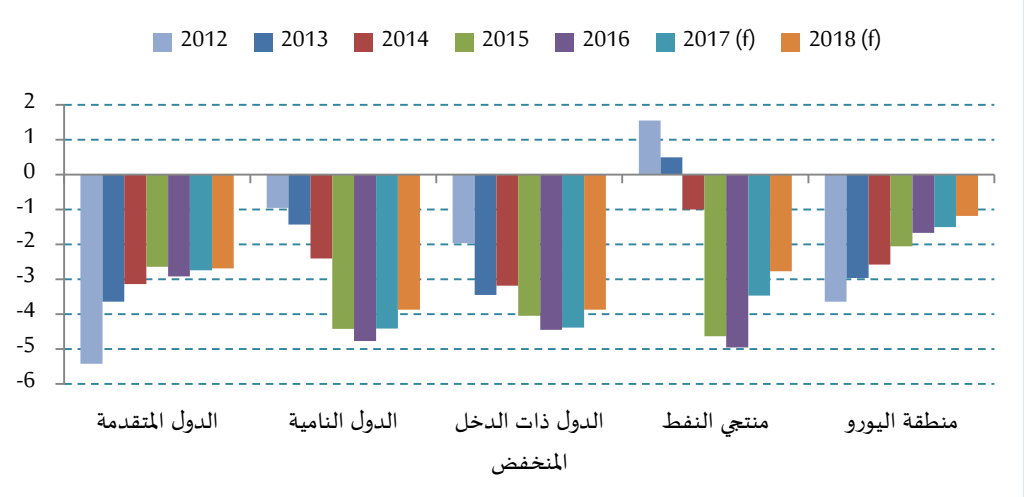
ومن المتوقع حدوث تحسن على مستوى العجز في الحسابات الجارية في منطقتي أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى والشرق الأوسط وشمال أفريقيا خلال عامي 2017 و 2018. فقد استفادت منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، التي تضم الدول الرئيسية المنتجة للنفط، من ارتفاع أسعار النفط خلال السنوات الأولى، وبالتالي حصل تضخم في فائض حساباتها الجارية. إلا أنه مع تراجع أسعار النفط والتعرض لزيادة الواردات، فإن فوائض الحسابات الجارية لهذه البلدان كنسبة مئوية من ناتجها المحلي الإجمالي أخذت في التراجع بشكل متواصل منذ عام 2013. وفي 2015 اختفى الفائض تماما عندما بلغ عجزها 4.4%. وبالرغم من ذلك فإن هناك تحسن منذ ذلك الحين، وسيتحسن العجز في الحساب الجاري في هذه البلدان إلى 0.6% في عام 2018. ومن ناحية أخرى، من المتوقع أن تستقر معدلات البلدان المتقدمة في فائض حساباتها الجارية على حوالي 0.7% و 0.4% خلال عامي 2017 و 2018، على التوالي.

- تحسن الأرصدة المالية بشكل ملحوظ في منطقة الاتحاد الأوروبي

تظهر التوقعات أن السياسات المالية الحازمة قد أعطت أكلها في البلدان المتقدمة كما كان متوقعا (الشكل 8.1). واستمرت الأرصدة المالية كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي في تسجيل معدلات منخفضة في هذه الاقتصادات في عام 2016، وتقدر بنسبة 2.9-% من الناتج المحلي الإجمالي. وفي عام 2017، من المتوقع حدوث تراجع آخر في المعدل بحيث يتوقع أن تصل النسبة إلى 2.7-% من الناتج المحلي الإجمالي. وتسجل البلدان النامية بدورها أرقاما سلبية في أرصدتها المالية ولكنها كانت في وضع أفضل نسبياً من البلدان المتقدمة حتى عام 2014. وفي عام 2016، بلغ المعدل نسبة 4.8-% ومن المتوقع أن يبلغ 4.4-% خلال عام 2017. فيما لحق بالبلدان المنتجة للنفط ضرر كبير على إثر هبوط أسعار النفط، مع العلم أنها كانت قد سجلت معدلات إيجابية في أرصدتها المالية خلال فترة 2012-2013، بحيث تراجع فائضها المالي بشكل حاد جاراء تراجع أسعار النفط بداية من عام 2015. وفي 2016 بلغ الفائض المالي معدل 4.9-% مقابل 1.6% في عام 2012. ولا تزال البلدان الأوروبية تعاني من الاختلالات المالية ويبدو أن السياسات المالية الحازمة تعمل على القضاء على العجز بوتيرة بطيئة. ومع ذلك، فإن أوضاعها المالية تشهد تحسنا مطردا منذ عام 2012، إذ

انتعشت النسبة من 3.6-% المسجلة عام 2012 إلى 1.7-% في عام 2016. وفي 2017، من المتوقع حدوث زيادة في مستوى التحسن بحيث يتوقع أن يصل معدل العجز المالي إلى 1.5% من الناتج المحلي الإجمالي. ومن المتوقع كذلك أن تواصل البلدان المنخفضة الدخل تسجيل عجز مالي بشكل منتظم. وخلال عامي 2017 و 2018، سيتقلص العجز قليلاً من 4.4% إلى 3.9%.

الشكل 8.1: الأرصدة المالية (% من الناتج المحلي الإجمالي)



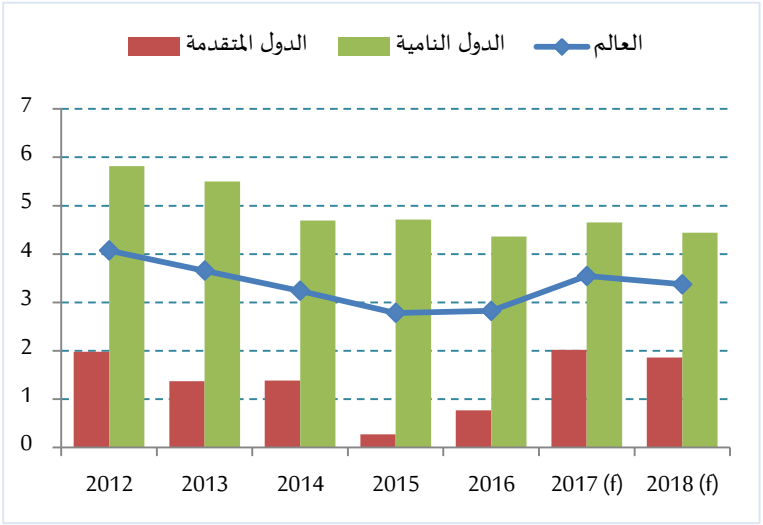
المصدر: مسح Fiscal Monitor لصندوق النقد الدولي، 2017 (التوقعات: f).

■ مستويات التضخم تسجل تراجعا على الصعيد العالمي

بسبب انخفاض أسعار السلع الأساسية، تراجع معدل التضخم العالمي إلى 2.8% في عام 2016. ومع تطبيق السياسات المالية التوسعية المعتدلة وانتعاش أسعار السلع الأساسية مع الأخذ بعين الاعتبار نمو الناتج يبدو أن متوسط أسعار الاستهلاك في العالم ستشهد ارتفاعا خلال السنوات المقبلة. ونتيجة لذلك، سيرتفع معدل التضخم إلى 3.5% في عام 2017، ومن المتوقع أن يبلغ حوالي 3.4% في عام 2018.

وكما هو مبين في الشكل 9.1، لا يتوقع أن يكون تقلب الأسعار مصدر قلق كبير بالنسبة للدول النامية. وفي الوقت نفسه، يتوقع أن تسجل معدلات التضخم عام 2017 في جميع الاقتصادات المتقدمة تقريبا أرقاما أعلى عما كانت عليه في 2016. وكنتيجة لذلك، من المتوقع أن يسجل معدل التضخم 2.0% و 1.9% خلال عامي 2017 و 2018 على التوالي. وفي الدول النامية، انخفض معدل التضخم من نسبة 5.8% المسجلة عام 2012 إلى 4.4% عام 2015، وتبعا لذلك فإنه من المتوقع أن يسجل هذا المعدل 4.7% و 4.4% خلال عامي 2017 و 2018 على التوالي.

الشكل 9.1: معدل التضخم في متوسط أسعار المستهلك (% التغير)



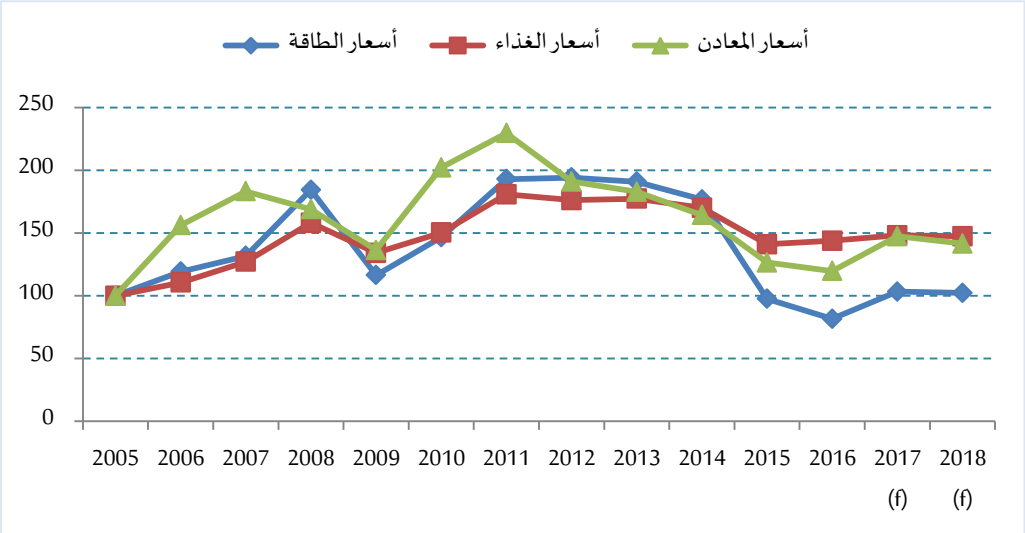
المصدر: صندوق النقد الدولي، آفاق الاقتصاد العالمي، أبريل 2017، (التوقعات: f).

▪ أسعار السلع الأساسية تسجل انخفاضا كبيرا

شهدت أسعار معظم السلع الرئيسية ارتفاعا خلال الفترة الممتدة بين عامي 2009 و 2011 بسبب زيادة الطلب عليها. وفي عام 2011، توقف هذا الاتجاه الإيجابي في الأسعار وأخذت تتراجع تدريجيا، وخلال 2013 و 2014 بدأت تستقر نوعا ما قبل أن تشهد انخفاضا حادا في 2015.

وتراجع مؤشر أسعار الطاقة من 117 في 2014 إلى 82 في 2016، ومن المتوقع أن يسجل هذا المؤشر معدل يناهز 103 خلال عام 2017. بالمقابل، تم تسجيل ارتفاع ملحوظ في مؤشر أسعار المعادن بين عامي 2009 و 2011، ليتراجع بعدها من 230 المسجلة عام 2011 إلى 120 في عام 2016. وفي الفترة 2017-2018، سينعكس هذا الاتجاه السلبي وسيرتفع المؤشر إلى 147 في عام 2017. وتتبع أسعار الأغذية (بما في ذلك الأغذية الزراعية) نمطاً مماثلاً لنمط أسعار الطاقة والمعادن، إلا أن المؤشر المتزايد لأسعار المواد الغذائية توقف عن اللرتفاع في عام 2011. وبعد ذلك، انخفض بشكل حاد من معدل 181 إلى 144 في عام 2016. وخلال الفترة 2017-2018، من المتوقع أن يستمر المؤشر في التراجع بشكل طفيف. وبالنظر إلى النمو الإيجابي في الاقتصادات المتقدمة وانخفاض أسعار السلع الأساسية، ستكون فترة 2017-2018 أكثر سلاسة بالنسبة للمستهلكين والمنتجين في البلدان المتقدمة والنامية على السواء.

الشكل 10.1: أسعار السلع الأساسية (مؤشر، 2005= 100)



المصدر: صندوق النقد الدولي، آفاق الاقتصاد العالمي، أبريل 2017، (التوقعات: f).

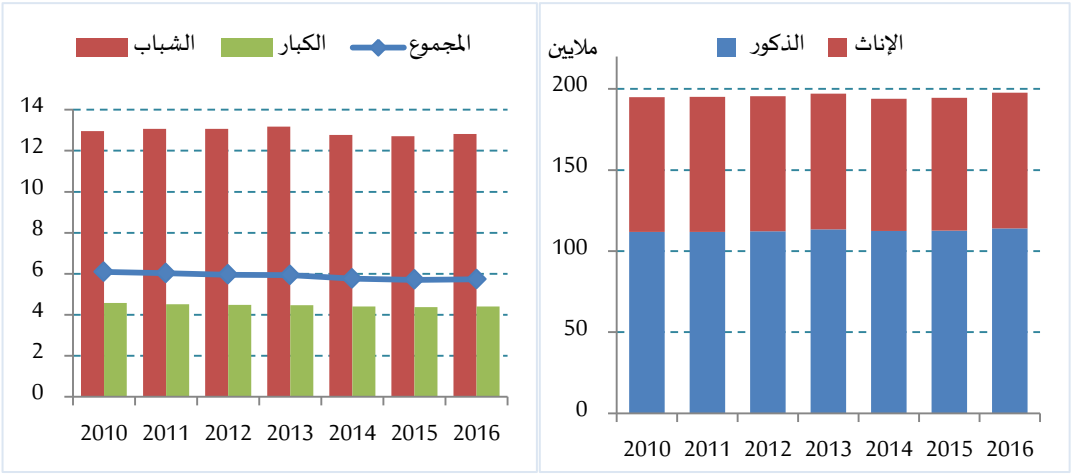
■ مستويات البطالة العالمية مستقرة

وفقا لتقرير منظمة العمل الدولية لعام 2017 بشأن اتجاهات العمالة العالمية، بلغ متوسط معدل البطالة العالمي 5.7% في عام 2016 (الشكل 11.1). وعموماً، أبرزت منظمة العمل الدولية أن معدل البطالة العالمي سيسجل نسبة 5.8% خلال 2017، أي ما يعادل 200 مليون عاطل عن

العمل. وفي 2016 بلغ معدل البطالة بين الكبار 4.4%، ومن المتوقع أن يستقر على نفس المستوى في 2017. وتعتبر معدلات البطالة المرتفعة في صفوف الشباب بالخصوص مصدر قلق كبير في جميع أنحاء العالم. فبطالة الشباب لا تؤدي فقط إلى زيادة معدل البطالة الإجمالي بل قد تثير أيضاً توترات اجتماعية في المجتمعات، فضلا عن كونها تثبط عزيمة جيل الشباب في سعيهم للحصول على التعليم ورفع مستوى المهارات. وسجل معدل البطالة بين الشباب نسبة 12.8% في عام 2016، وهو أقل بنسبة 0.1% فقط عما كان عليه في عام 2015.

وفيما يتعلق بالفئات المصنفة حسب نوع الجنس، ارتفع عدد الذكور العاطلين عن العمل من 112 مليوناً المسجلة عام 2010 إلى 114 مليوناً في عام 2016. فيما عكست الأرقام الخاصة ببطالة الإناث نمطاً مستقراً خلال الفترة الممتدة بين عامي 2010 و 2016، بحيث بلغ عدد العاطلات عن العمل 83.7 مليون امرأة في 2016 مقابل 83.1 مليون امرأة في 2010.

الشكل 11.1ب: إجمالي العاطلين عن العمل في العالم **الشكل 11.1أ:** العاطلين عن العمل في العالم (%)

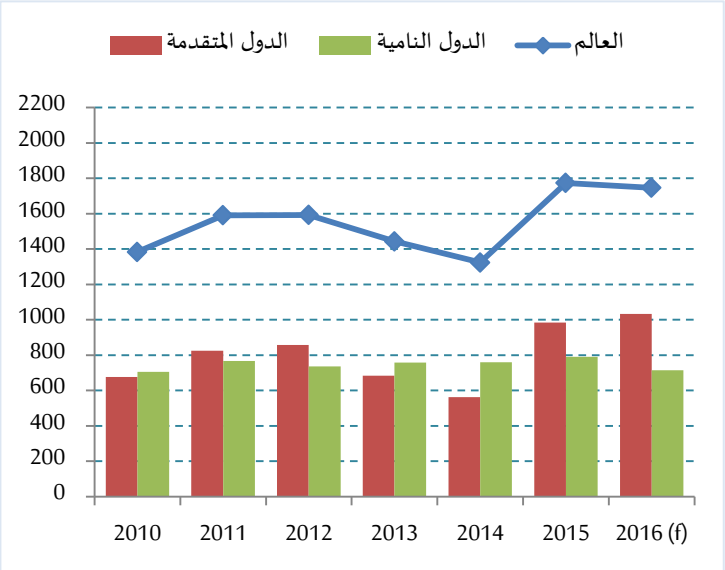


المصدر: منظمة العمل الدولية، اتجاهات العمالة العالمية، 2017

▪ تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة تتراجع

يمكن أن يكون الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) مصدرا مهما لرأس المال اللازم لتحقيق النمو الاقتصادي ويمكن أيضا أن يكون وسيلة لنقل أحدث التكنولوجيات إلى البلدان النامية. وخلال الفترة المتراوحة بين عامي 2010 و 2016، اتجهت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في منحنى متذبذب في جميع أنحاء العالم (الشكل 12.1). فقد بلغ الإجمالي العالمي لتدفقات الاستثمار الأجنبي

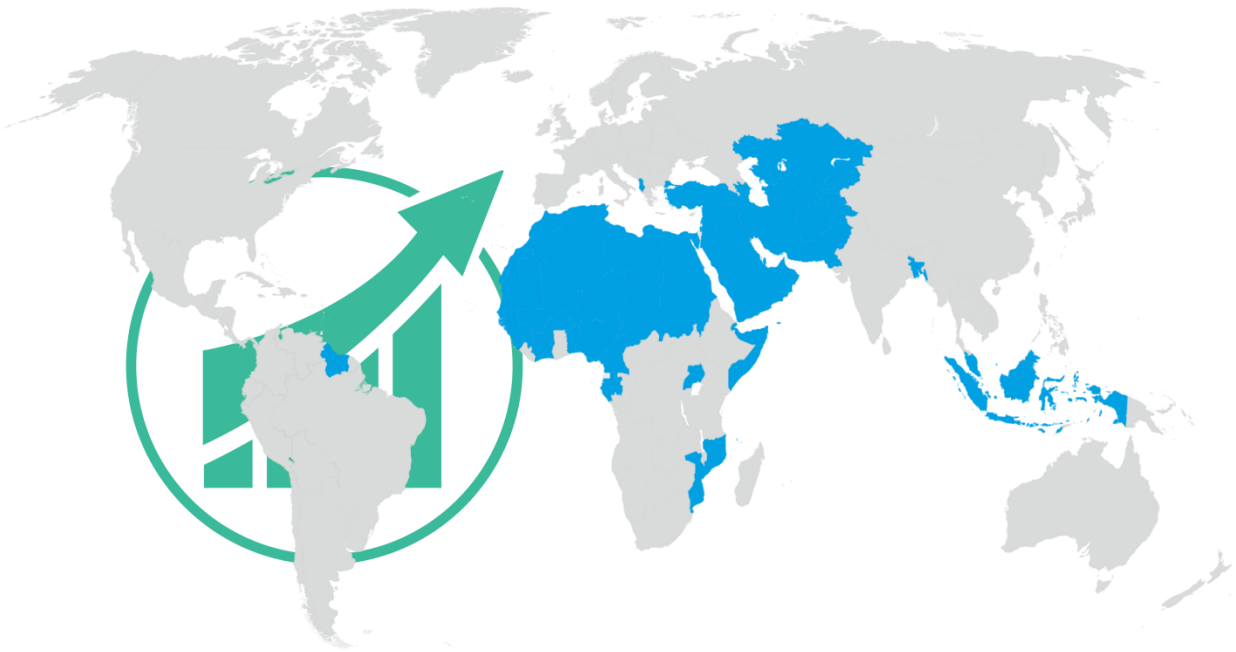
الشكل 12.1: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة في العالم (مليون دولار)



المصدر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الاستثمار العالمي 2017، (التوقعات: f).

المباشر الواردة 1.75 تريليون دولار أمريكي في عام 2016، مما يمثل انخفاضا طفيفا عن قيمة العام الذي سبقه البالغة 1.77 تريليون دولار. وبصفة عامة، ظلت البلدان المتقدمة هي الوجهة الرئيسية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث شكلت حوالي 59% من الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي في عام 2016.

الجزء الثاني: آخر التطورات الاقتصادية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي



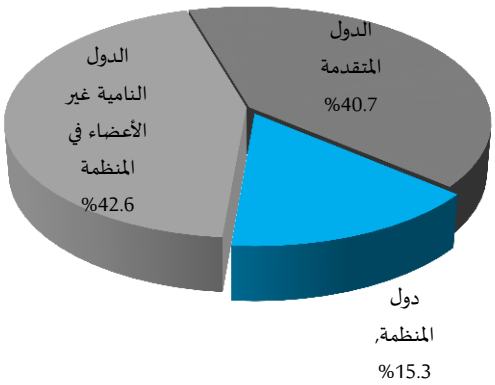
الفصل الثاني

الإنتاج والنمو والعمل

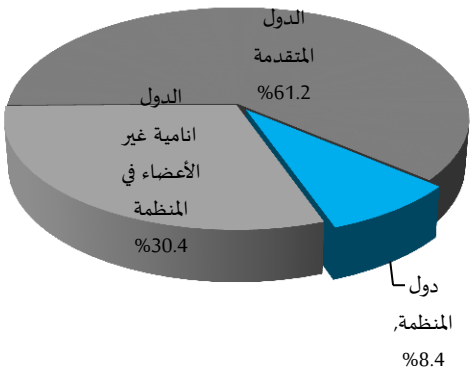
2.1 الإنتاج والنمو

تزخر مجموعة دول منظمة التعاون الإسلامي بموارد اقتصادية مهمة في مختلف المجالات والقطاعات مثل الزراعة والطاقة والتعدين والموارد البشرية، و تشكل هذه المجموعة منطقة تجارية استراتيجية كبيرة. لكن هذه الإمكانيات الذاتية لا تتجلى في مستويات معقولة من التنمية الاقتصادية والبشرية في كثير من هذه الدول سواء على مستوى البلد الواحد أو على صعيد المجموعة كلها. ففي عام 2016، لم تنتج بلدان المنظمة سوى 15.3% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي – بالسعر الجاري للدولار الأمريكي واستنادا على تعادل القوة الشرائية رغم أن نسبة سكانها تمثل 23.4% من مجموع سكان العالم (الشكل 1.2أ). ومن منظور الأسعار الحالية، سجلت دول المنظمة مع ذلك نسبة 8.4% من الإنتاج العالمي عام 2016 (الشكل 1.2ب).

الشكل 1.2أ :الناتج المحلي الإجمالي بالسعر الجاري للدولار الأمريكي وفقا لتعادل القوة الشرائية (2016)



الشكل 1.2ب: الناتج المحلي الإجمالي بالسعر الجاري للدولار الأمريكي (2016)



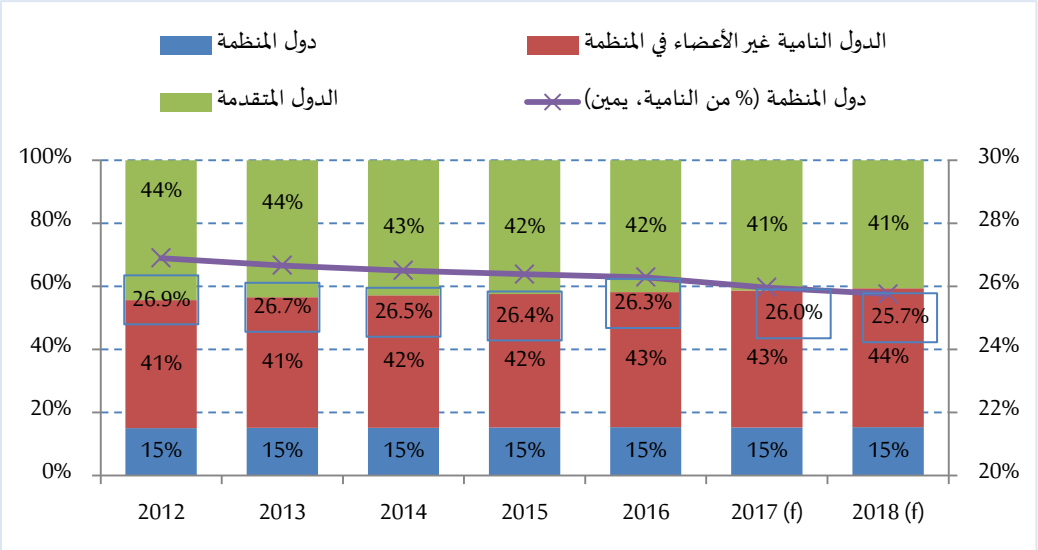
المصدر: صندوق النقد الدولي، قاعدة بيانات آفاق الاقتصاد العالمي، أبريل 2017

وطوال فترة الخمس سنوات الأخيرة، لم ترفع مجموعة دول منظمة التعاون الإسلامي من حصتها في الإنتاج العالمي إلا بنسبة 0.3% لتسجل 15.3% خلال عام 2016 (الشكل 2.2). وبالنظر إلى كون حصص دول فرادى مثل الولايات المتحدة والصين فاقت حصص دول منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة (15.5% و 17.8% على التوالي عام 2016)، فإنه يمكن القول أن مساهمة هذه الأخيرة في الإنتاج العالمي لا يرقى لمستوى إمكانياتها. ومن ناحية أخرى، انخفضت باطراد حصة مجموعة

هذه الدول من الناتج المحلي الإجمالي لمجموعة الدول النامية، بحيث سجلت 26.3% عام 2016 بانخفاض مقداره 0.6 نقطة مئوية خلال فترة الخمس سنوات قيد النظر (الشكل 2.2).

يدل تراجع حصة دول منظمة التعاون الإسلامي من الناتج المحلي الإجمالي للدول النامية على أن أداء اقتصادات المنظمة كان هزيلا في توسيع إنتاجها مقارنة بالدول النامية غير الأعضاء في المنظمة. وعلى الرغم من أن التوقعات لعامي 2016 و 2017 تشير إلى أن الناتج المحلي الإجمالي لدول المنظمة ككل سيستمر في النمو، إلا أنه من المتوقع أن تستقر حصة هذه الدول من الإنتاج العالمي على نسبة 15.2% في 2017 و 15.3% في 2018. إلا نصيبها من الناتج الإجمالي للدول النامية مرشح للتقلص أكثر ليسجل 26.0% عام 2017 و 25.7% عام 2018 (الشكل 2.2).

الشكل 2.2: الناتج المحلي الإجمالي بالسعر الجاري للدولار الأمريكي وفقا لتعادل القوة الشرائية



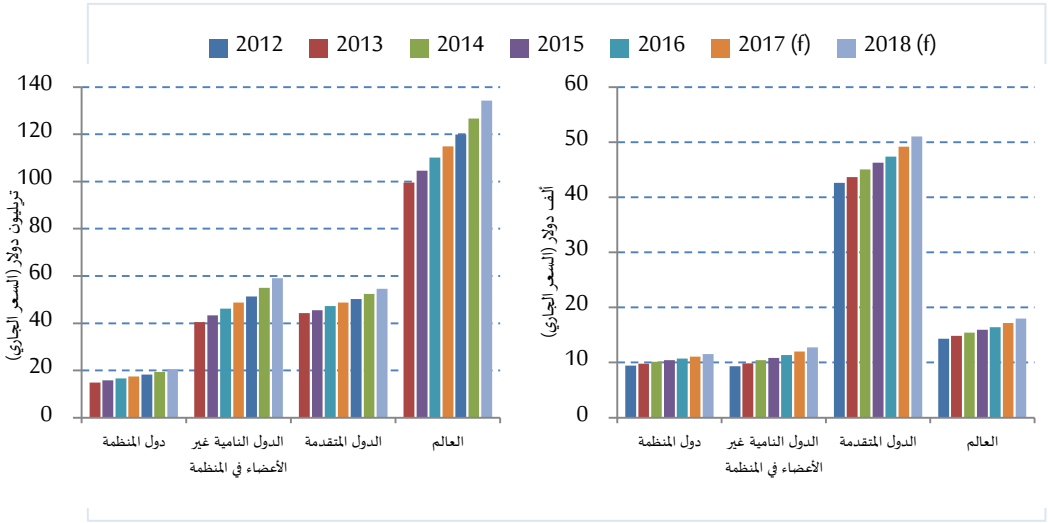
المصدر: قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي، أبريل 2017.

- الإنتاج: استقرت حصة دول منظمة التعاون الإسلامي من مجموع الناتج المحلي الإجمالي العالمي على نسبة 15.3% في 2016

اتجه الناتج المحلي الإجمالي العالمي– كما هو معبر عنه بالسعر الحالي للدولار الأمريكي (2014) واستنادا على تعادل القوة الشرائية – في منحى تصاعدي خلال الفترة الممتدة بين عامي 2012 و 2016 بحيث بلغ 119.9 تريليون دولار عام 2016 مقابل 99.6 تريليون دولار فقط عام 2012 (الشكل 3.2، يسار). وخلال الفترة الزمنية ذاتها، اتجهت الأنشطة الاقتصادية لدول منظمة التعاون

الإسلامي في منحى تصاعدي، كما ارتفع أيضا ناتجها المحلي الإجمالي من 14.9 تريليون دولار المسجلة عام 2012 إلى 18.3 تريليون دولار عام 2016. وفي الفترة نفسها، ارتفعت الإنتاجية في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة بوتيرة أسرع، بحيث بلغ الناتج المحلي الإجمالي لهذه البلدان 51.4 تريليون دولار في 2016، وهو رقم يفوق بكثير رقم 40.5 تريليون دولار المسجل عام 2012. وعلى الرغم من أن حصة دول المنظمة من مجموع الناتج المحلي الإجمالي العالمي سجلت ارتفاعا طفيفا لمعدل 15.3%، إلا أن حصتها من مجموع الناتج المحلي الإجمالي لمجموعة الدول النامية تراجعت باطراد لتصل لنسبة 26.3% عام 2016، وهو تراجع بمعدل حوالي 0.6% على مدى السنوات الخمس قيد النظر. وخلال ذات الفترة، ارتفع متوسط الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد في الدول الأعضاء في المنظمة بوتيرة مستمرة ليسجل 10729 دولار عام 2016 مقارنة مع 9430 دولار في 2012 (الشكل 3.2، يمين). ومع مرور السنوات، صارت الفجوة أكبر بين دول المنظمة والدول النامية غير الأعضاء في المنظمة فيما يتعلق بمستويات متوسط الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد. وفي 2012 بلغ متوسط الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد في دول المنظمة مستويات أعلى من تلك المسجلة في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة، لكن الوضع أخذ منحى معاكسا بدءا من عام 2013 فما فوق وبلغ التفاوت بين المجموعتين 612 دولارا أمريكيا عام 2016، وهذه الفجوة مرشحة للتوسع أكثر في قادم السنوات حسب آخر التقديرات. وخلال الفترة نفسها أيضا، جنح متوسط الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد في بلدان المنظمة عن المتوسط العالمي بحيث ازدادت الفجوة شساعة من 4877 دولار عام 2012 إلى 5705 دولار في 2016.

الشكل 3.2: مجموع الناتج المحلي الإجمالي (يسار) والناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد (يمين)، استنادا إلى تعادل القوة الشرائية



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي، أبريل 2017(التوقعات: f).

- نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي: الفجوة بين الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد في دول المنظمة وباقي العالم في توسع مستمر

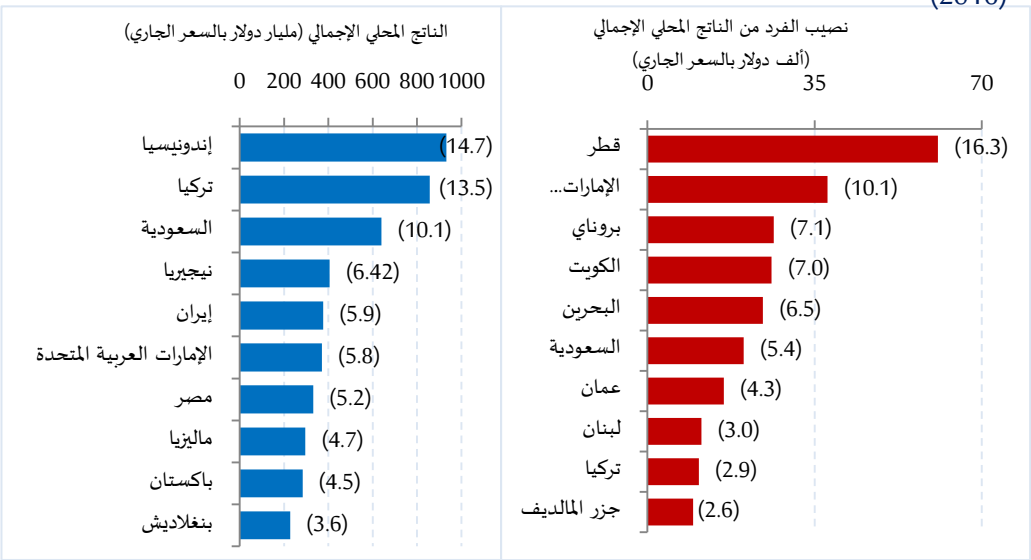
فضلا عن ذلك، مايزال مجموع الناتج المحلي الإجمالي لدول منظمة التعاون الإسلامي مقتصرا إلى حد كبير على إنتاجية القلة من البلدان الأعضاء فقط. ففي عام 2016، أنتجت البلدان العشر الأولى في المنظمة من حيث حجم الناتج المحلي الإجمالي 74.4% من إجمالي الناتج لمجموعة دول المنظمة (الشكل4.2، يسار). وبالأسعار الحالية، تحظى إندونسيا بالحصة الأكبر من هذا الإنتاج بنسبة 14.7%، تليها كل من تركيا بنسبة 13.5% والمملكة العربية السعودية بنسبة 10.1% ثم نيجيريا بنسبة 6.4%. لهذا ظل الأداء الاقتصادي العام لمجموعة دول المنظمة يعتمد بشكل كبير على التطورات في هذه الدول العشر. وفي واقع الأمر، فإن الوقود هو المصدر الرئيسي لعائدات التصدير لأربع دول من أصل هذه الدول العشر، وهي المملكة العربية السعودية ونيجيريا وإيران والإمارات العربية المتحدة.

ومن بين دول المنظمة، سجلت دولة قطر سنة 2016 أعلى معدل للناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد، تلتها كل من الإمارات العربية المتحدة وسلطنة بروناي (الشكل 4.2، يمين). فقد سجلت قطر معدلا يفوق معدل باقي دول المنظمة كمجموعة بستة أضعاف، وهذا الوضع يعكس مدى حجم

التفاوت في الدخل بين الدول الأعضاء. كما أن ست دول من أصل الدول العشر الأولى من حيث نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي تنتمي لمنطقة الشرق الأوسط. وفي 2016، احتلت قطر الرتبة السادسة على الصعيد العالمي من حيث مستوى الدخل حسب الفرد الواحد.

- نمو الناتج المحلي الإجمالي: معدلات النمو في دول المنظمة في تراجع مستمر منذ 2012

الشكل 4.2: الدول العشر الأولى في المنظمة حسب الناتج المحلي الإجمالي ونصيب الفرد منه (2016)

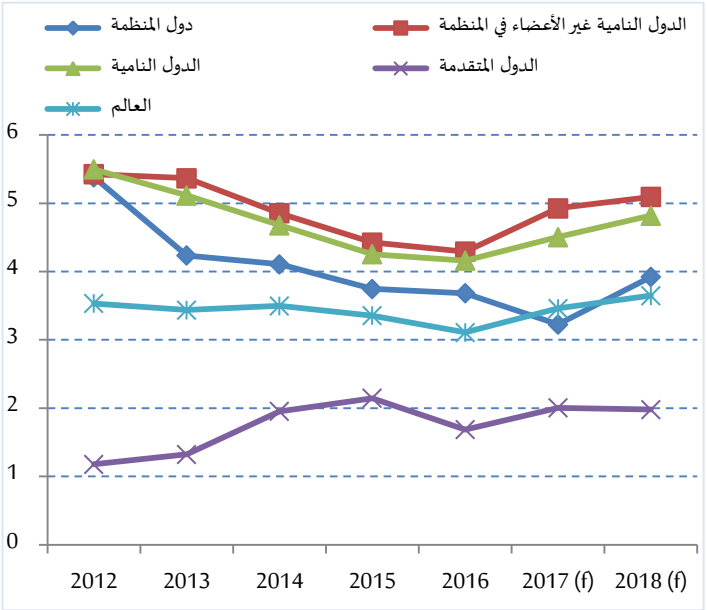


المصدر : قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي أبريل 2017 وقاعدة بيانات البيزند لسيسرك.
تظهر الأرقام بين الأقواس على اليسار (اليمين) حصة (نسبة) الناتج المحلي الإجمالي (الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد) للبلد المعني من مجموع الناتج المحلي الإجمالي (إلى متوسط الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد) لدول منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة.

تباطأ نمو الناتج المحلي الإجمالي لدول منظمة التعاون الإسلامي، بحيث سجل نسبة 3.7% بالقيمة الحقيقية عام 2016 مقارنة مع نسبة 5.4% عام 2012 (الشكل 5.2). وبالرغم من أن هذا الأمر يتماشى والتباطؤ المتواصل في النشاطالاقتصادي بصورة شاملة، والذي بدأ يطغى سنة 2011، إلا أن آفاق النمو في دول المنظمة تبدو قاتمة في ظل انخفاض أسعار النفط وما ينتج عنه من ضيق في الاقتصاد الكلي ومراجعات نزولية حادة في توقعات النمو بالنسبة للبلدان المصدرة للنفط مثل المملكة العربية السعودية والعراق وإيران ونيجيريا والإمارات العربية المتحدة. ووفقا للتقديرات الصادرة عن صندوق النقد الدولي (2016)، فقد تهاوت أسعار النفط بنحو 50% عام 2015

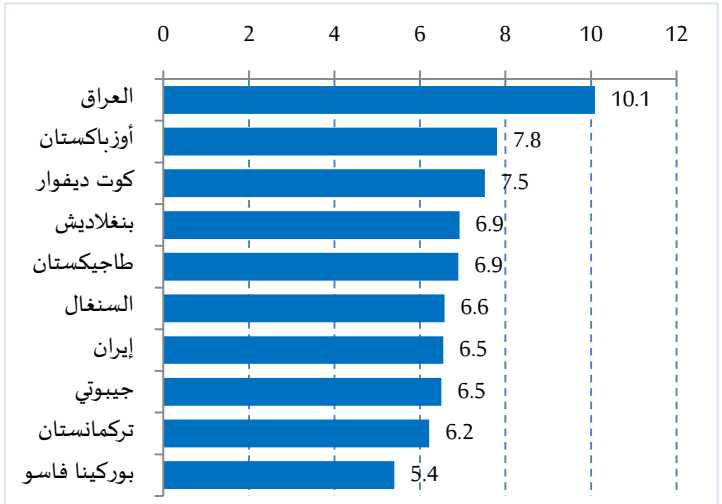
بالمقارنة مع 2014 (من حيث المتوسط السنوي) وتشير الأسواق إلى تسجيل مزيد من التراجع عام 2016 بنسبة 10%. وفي خضم التوقعات التي تفيد أن أسعار النفط قد تظل منخفضة لفترة طويلة من الزمن، شرعت عدة من الدول المصدرة للنفط في منظمة التعاون الإسلامي بتنفيذ إجراءات مثل رفع الدعم ووقف الاستثمار في مشاريع البنية التحتية لضبط الإنفاق الحكومي. أما الأداء الاقتصادي للدول النامية غير الأعضاء في المنظمة فهو إلى الآن متأثر بشكل كبير بوتيرة النمو في أبرز قوتين اقتصاديتين بالقارة الآسيوية، أي الصين والهند. ومع ذلك سجل متوسط معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في هذه الدول معدلات أعلى من متوسط دول المنظمة خلال الفترة الممتدة بين عامي 2012 و 2016. وبالمضي قدما، من المرجح أن يشهد متوسط

الشكل 5.2: نمو الناتج المحلي الإجمالي في العالم



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي، أبريل 2016

الشكل 6.2: الدول العشر الأولى في المنظمة من حيث نمو الناتج المحلي الإجمالي (2016)



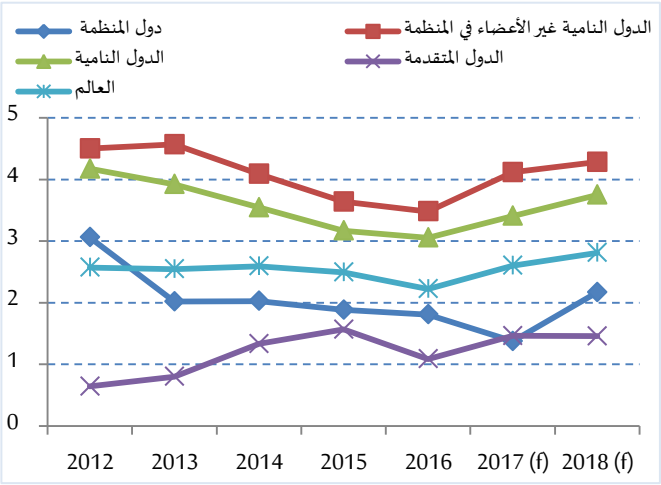
المصدر: قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي أبريل 2017 وقاعدة بيانات البيزند لسيسرك.

معدل النمو في دول المنظمة أداء مماثلاً في عام 2017، بمتوسط معدل نمو يصل إلى 3.2%. ومن المتوقع أن يتجه هذا التباطؤ في منحى عكسي عام 2018 بمعدل نمو متوقع قدره 3.9%. ومع ذلك، تبقى هذه الأرقام ليست أفضل مما يتوقع تسجيله على مستوى متوسط معدلات النمو لمجموعة الاقتصادات النامية غير المنتمية للمنظمة (4.9% لعام 2017 و 5.1% لعام 2018) (الشكل 5.2).

وعلى مستوى البلد الواحد، نجد أن العراق هي ذات الاقتصاد الأسرع نموا في مجموعة دول منظمة التعاون الإسلامي بحيث سجلت معدل نمو بلغ 10.1% خلال 2016 تلها كل من أوزباكستان بنسبة 7.8% وكوت ديفوار بنسبة 7.5% ثم بنغلاديش وطاجيكستان بنسبة 6.9%. ومن جهة أخرى، فإن أغلب الاقتصادات الأسرع نموا في دول المنظمة من بين العشر الأوائل تنتمي لمنطقتي أفريقيا جنوب الصحراء (4) وآسيا الوسطى (3). في حين حظيت أربعة من الدول الأقل نموا في منطقة المنظمة بمكانة ضمن دول المنظمة العشر الأسرع نموا في عام 2016: بنغلاديش والسنغال وجيبوتي وبوركينافاسو بمعدلات نمو في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي يتراوح بين 6.9 % و 5.4% (الشكل 6.2).

- نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي: العراق هو الاقتصاد الأسرع نموا ضمن مجموعة دول منظمة التعاون الإسلامي بمعدل نمو في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بلغ 7.3% عام 2016

الشكل 7.2: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، التغير السنوي في النسبة المئوية



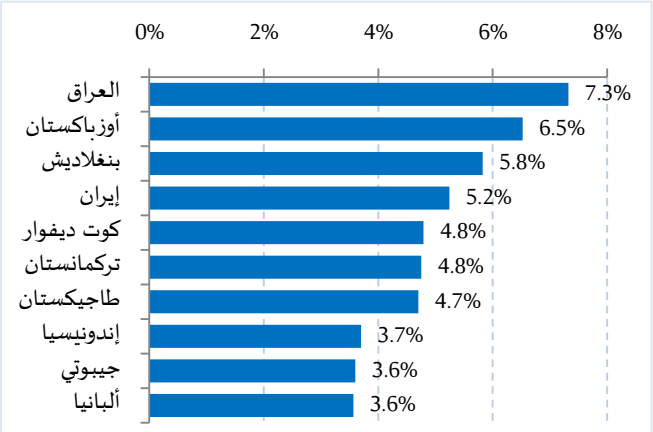
المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي، أبريل 2016

سجل متوسط معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في دول منظمة التعاون الإسلامي نتيجة إيجابية خلال الفترة الممتدة بين عامي 2012 و 2016 (الشكل 7.2)، وهذا يعني أن الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي قد نما بوتيرة أسرع من نمو السكان. و يمكن تفسير هذا الأمر بوجود تحسن واضح في مستوى عيش السكان في دول المنظمة. ومع ذلك، فإن معدلات نمو

نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي تسير في منحى تراجعي كما في حالة نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في دول المنظمة. فبعد انتعاش قصير الأجل في أعقاب الأزمة المالية العالمية، بدأ متوسط معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في دول المنظمة في الانخفاض مرة أخرى اعتبارا من عام 2012 بحيث تم تسجيل 1.8% عام 2016 بالمقارنة مع 3.1% في 2012، ومن المرتقب أن يزيد هذا المعدل في التراجع ليسجل 1.4% في 2017 قبل أن يعود للانتعاش من جديد في 2018 ويسجل 2.2%. وخلال السنوات الأخيرة، ظلت وتيرة نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في دول المنظمة دون المتوسطات المسجلة في العالم والدول النامية غير الأعضاء في المنظمة.

وعلى مستوى البلد الواحد، فقد كانت العراق هي الاقتصاد الأسرع نموا في مجموعة دول المنظمة بمعدل نمو في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بلغ 7.3% خلال 2016، تلتها كل من أوزباكستان بنسبة 6.5% وبنغلاديش بنسبة 5.8% ثم إيران بنسبة 5.2%. واحتلت كل من العراق وأوزباكستان المرتبتين الأولى والثانية كأسرع دول في العالم من حيث وتيرة النمو . ومن ناحية أخرى، فإن أربعة اقتصادات من أصل الاقتصادات العشرة الأولى الأسرع نموا في دول المنظمة من حيث نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي تقع في أوروبا وآسيا الوسطى واثنتين منها في الشرق الأوسط. في حين كانت دولتين من الدول الأقل نموا في منظمة التعاون الإسلامي من بين دول المنظمة العشر الأسرع نموا في عام 2016: بنغلاديش وجيبوتي (الشكل 8.2).

الشكل 8.2: الدول العشر الأولى في المنظمة من حيث نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (2015)

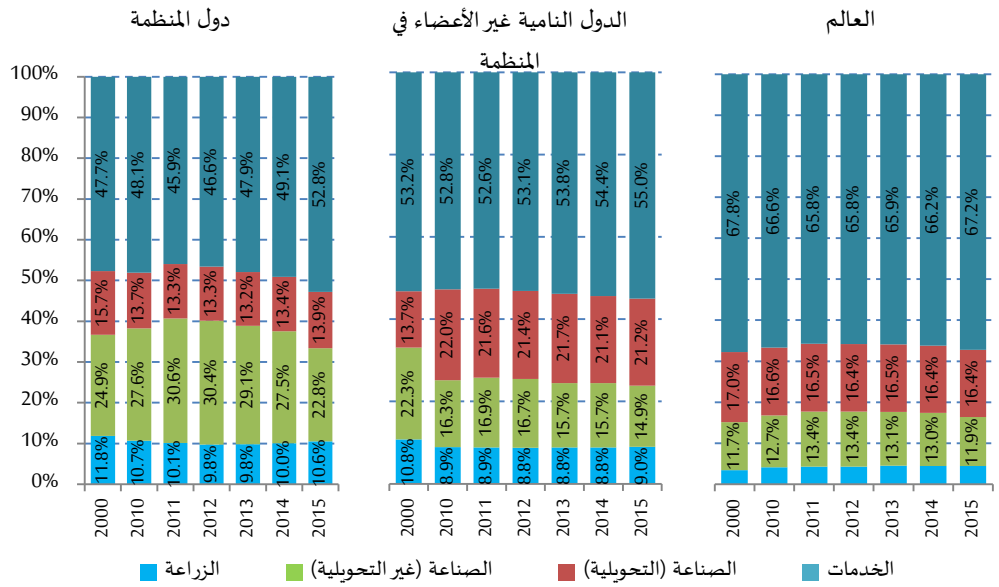


المصدر: قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي أبريل 2017 وقاعدة بيانات البيزند لسيسرك.

- بنية الناتج المحلي الإجمالي: بلغت حصة الخدمات من مجموع الناتج المحلي الإجمالي في دول منظمة التعاون الإسلامي 52.8% عام 2015

يشير تحليل القيمة المضافة حسب القطاعات الرئيسية في الناتج المحلي الإجمالي لدول منظمة التعاون الإسلامي والدول النامية غير الأعضاء في المنظمة إلى وجود بنية مماثلة. فعلى الرغم من أن الزراعة تعتبر من الأنشطة الاقتصادية الرئيسية ويفترض أن تلعب دورا محوريا في اقتصادات الدول النامية، إلا أن هذه الخاصية لا تبدو جلية في حالة الدول النامية الأعضاء في المنظمة وغير الأعضاء فيها كمجموعتين. وبالفعل، فإن حصة قطاع الزراعة من الناتج المحلي الإجمالي لدول المنظمة قد انخفضت تدريجيا من نسبة 11.8% المسجلة عام 2000 إلى 11.0% عام 2015 (الشكل 9.2). وإلى جانب الانتعاش الاقتصادي والزيادة في حصة قطاع الصناعة غير التحويلية، فقد اتجهت حصة القطاع الزراعي في منحى تنازلي مستمر. فيما شهدت الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة وضعا مستقرا بين عامي 2010 و 2015، بحيث بقي متوسط حصة قطاع الزراعة في الاقتصاد مستقرا على نسبة حوالي 9% لفترة طويلة.

الشكل 9.2: القيمة المضافة حسب القطاعات الرئيسية في الاقتصاد (% من الناتج المحلي الإجمالي)



المصدر :حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات المجاميع الرئيسية للحسابات الوطنية لشعبة الإحصاءات بالأمم المتحدة، يوليو 2017

وعلى مستوى البلد الواحد، استحوذ قطاع الزراعة عام 2015 على أكثر من ثلث إجمالي القيمة المضافة في سبع من دول منظمة التعاون الإسلامي، وهي كل من الصومال وسيراليون وتوغو وغينيا

بيساو ومالي والنيجر وبوركينافاسو – وكانت جميعها ضمن قائمة أقل البلدان نموا في العام نفسه وفقا لتصنيف الأمم المتحدة. كما تفاوتت حصة الزراعة في الناتج المحلي الإجمالي بشكل كبير بين دول المنظمة، بحيث تم تسجيل أعلى حصة في الصومال بلغت 60.2%، وأدناها في قطر بأقل من واحد في المائة (0.2%) والبحرين بنسبة 0.3% والكويت بنسبة 0.6%.

في المقابل، واصل قطاع الخدمات لعب دوره الرئيسي كأهم مصدر للدخل في اقتصادات العديد من دول منظمة التعاون الإسلامي. وبعد انكماش حاد شهده عام 2008 مع انفجار الأزمة المالية العالمية وانخفاض الناتج في حصته، أخذ متوسط حصة قطاع الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي لدول المنظمة في الارتفاع منذ عام 2011. فيما بلغ متوسط حصة قطاع الخدمات في اقتصادات دول المنظمة نسبة 52.8% خلال 2015، أما بالنسبة للدول النامية غير الأعضاء في المنظمة، فقد واصل هذا القطاع فرض هيمنته على أكثر من نصف الناتج المحلي الإجمالي مسجلا حصة 55.0% في نفس العام (الشكل 9.2).

- الإنتاج الصناعي: منذ عام 2013 توقف المنحى التصاعدي لحصة دول منظمة التعاون الإسلامي من إجمالي الإنتاج الصناعي العالمي.

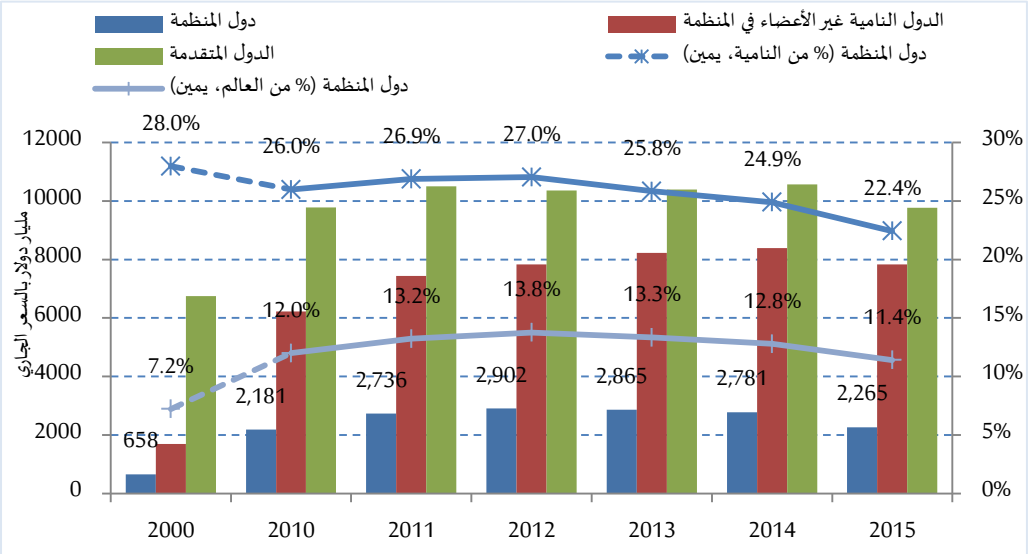
بلغ متوسط قطاع الصناعة – بما في ذلك الصناعة التحويلية – 36.7% من الناتج المحلي الإجمالي لدول منظمة التعاون الإسلامي عام 2015 (الشكل 10.2). وقد كانت حصة القطاع سنة 2010 أقل بكثير من قطاع الخدمات، إلا أن الوضع أخذ في التحسن خلال عامي 2011 و 2012، خاصة مع الإقلاع الحاصل على مستوى النشاط الصناعي العالمي، وبدأت الحصة النسبية للصناعة في النشاط الاقتصادي في الاقتراب بوتيرة سريعة من حصة قطاع الخدمات، قبل التراجع من جديد عام 2013. ومقارنة بالدول النامية غير الأعضاء في المنظمة حيث بلغ متوسط مساهمة القطاع الصناعي في الناتج المحلي الإجمالي 36.1% عام 2015، يبدو أن هذا الأخير يشكل نسبة أكبر من النشاط الاقتصادي في دول المنظمة.

ومع ذلك، فإن حصة الصناعة في الناتج المحلي الإجمالي لبلد معين في حد ذاتها لا تعكس مستوى التصنيع الفعلي في اقتصادها، وخاصة في حالة دول منظمة التعاون الإسلامي حيث تمثل صناعة النفط جزءا كبيرا من مجموع القيمة المضافة لقطاع الصناعة. ويبين الشكل 9.2 بأنه خلال سنة 2000 بلغت حصة قطاع الصناعة التحويلية من الناتج المحلي الإجمالي لدول المنظمة 15.7%، إلا

أن هذا الرقم تراجع بشكل ملحوظ سنة 2013 ليسجل نسبة 13.2% قبل أن يعود ويسجل تحسنا طفيفا سنة 2014 لنسبة 13.4%. وفي الآونة الأخيرة، وتحديدا في عام 2015، بلغت حصة الصناعة التحويلية 13.9%، وهو رقم أقل بكثير من نسبة 15.7% المسجلة عام 2000. وبالمقارنة مع دول منظمة التعاون الإسلامي، فإن قطاع الصناعة التحويلية في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة يسهم إلى حد كبير بحصة أكبر في الناتج المحلي الإجمالي لهذه الدول بحيث بلغت حصة القطاع حوالي 21.2% عام 2015.

وكما هو مبين في الشكل 10.2، فقد بلغ نصيب دول المنظمة كمجموعة من إجمالي الإنتاج الصناعي العالمي نسبة 11.4% عام 2015، أي ما يمثل زيادة بمقدار 4.2 نقطة مئوية منذ عام 2000. وعلى الرغم من هذا التوجه التصاعدي، إلاّ أن حصة دول المنظمة من إجمالي التكوين الرأسمالي الثابت للدول النامية في تراجع، بحيث تقلصت من 28.0% إلى 22.4% خلال نفس الفترة. وهذا يؤشر على ضعف نسبي في أداء دول المنظمة في الإنتاج الصناعي بالمقارنة مع أداء الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة.

الشكل 10.2: إنتاج وحجم وحصة القطاع الصناعي (يمين)



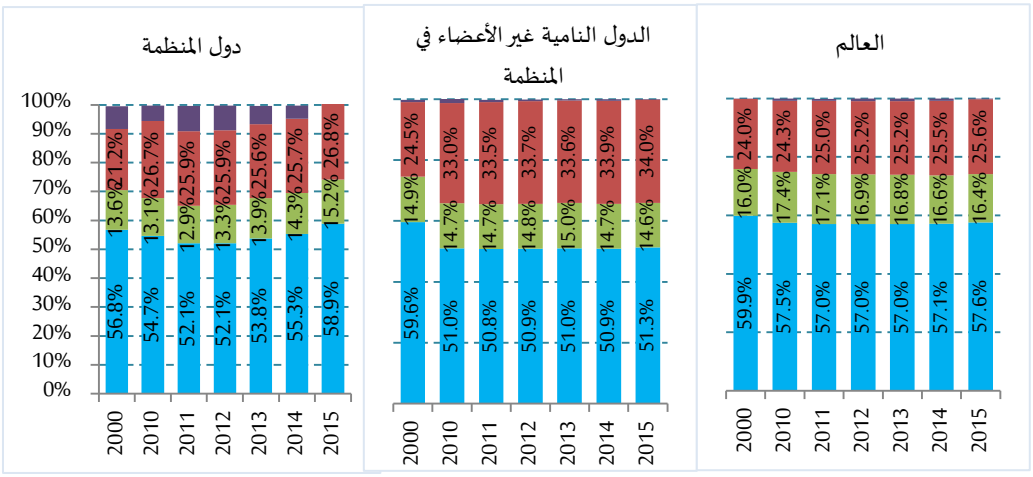
المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات المجاميع الرئيسية للحسابات الوطنية لشعبة الإحصاءات بالأمم المتحدة، يوليو 2017.

- الناتج المحلي الإجمالي حسب بنود الإنفاق: حصة الاستهلاك المنزلي من الناتج المحلي الإجمالي لدول المنظمة تبلغ ذروتها عام 2015

يظهر تحليل الناتج المحلي الإجمالي العالمي حسب بنود الإنفاق الرئيسية أن حصة الاستهلاك النهائي (للأسر المعيشية والحكومة على حد سواء) ما تزال تستأثر بأعلى نسبة من الناتج المحلي الإجمالي مع مرور السنين. وكما هو مبين في الشكل 11.2، حظي الاستهلاك الأسري في دول المنظمة بحصة الأسد عام 2015 بنسبة 58.9%، يليه إجمالي التكوين الرأسمالي بنسبة 26.8% ثم الاستهلاك الحكومي النهائي العام بنسبة 15.2%، بينما لم تسجل حصة صافي الصادرات من الناتج المحلي الإجمالي العالمي نسبة تذكر. وخلال الفترة الممتدة بين عامي 2000 و 2015 ازدادت حصة إجمالي تكوين رأس المال من مجموع الناتج المحلي الإجمالي للدول النامية غير الأعضاء في المنظمة بنسبة 10 نقاط مئوية، بينما بالمقابل تراجعت حصة الاستهلاك الأسري بنسبة 8 نقاط مئوية.

وسجلت الحصص النسبية لبنود الإنفاق الرئيسية من مجموع الناتج المحلي الإجمالي في دول المنظمة والدول النامية غير الأعضاء في المنظمة تباينا كبيرا بالمقارنة مع باقي دول العالم. ففي عام 2015 شكلت النفقات النهائية للاستهلاك العام للحكومة والأسر المعيشية نسبة بلغت 74.1% من مجموع الناتج المحلي الإجمالي لدول منظمة التعاون الإسلامي. وكمكونات لنفقات الاستهلاك النهائي،

الشكل 11.2: الناتج المحلي الإجمالي حسب بنود الإنفاق (%من الناتج المحلي الإجمالي)



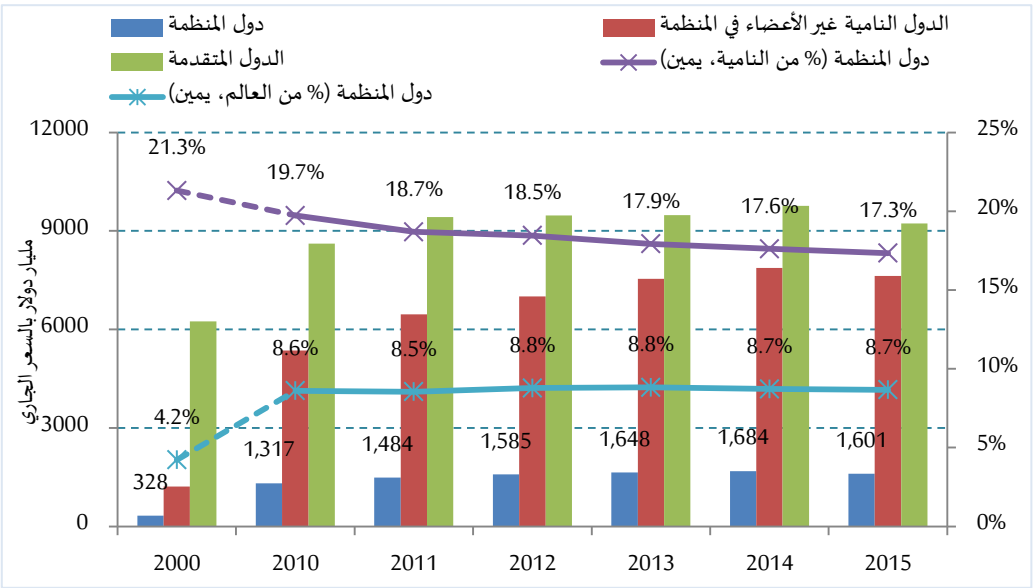
المصدر : حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات المجاميع الرئيسية للحسابات الوطنية لشعبة الإحصاءات بالأمم المتحدة، يوليو 2017.

بلغت نسبة الإنفاق الأسري والحكومي 58.9% و 15.2% على التوالي من الناتج المحلي الإجمالي. وتدل هذه الأرقام على انخفاض في حصص كلا النوعين من الاستهلاك مقارنة بالسنوات السابقة. غير أن حصة صافي الصادرات من الناتج المحلي الإجمالي للبلدان الأعضاء قد انخفضت بنسبة 7.9% منذ عام 2000 لوقتنا الحاضر، في حين ارتفعت حصة إجمالي تكوين رأس المال بمقدار 6% خلال نفس الفترة. وقد تم استيعاب الانخفاض في حصة صافي الصادرات أساسا عن طريق الزيادة في حصة إجمالي تكوين رأس المال من 21.2% عام 2000 إلى 26.8% عام 2015. ومن ناحية أخرى، فإن حصة الاستهلاك النهائي من الناتج المحلي الإجمالي للدول النامية غير الأعضاء في المنظمة بلغت نسبة 65.9% عام 2015، ومرة أخرى كان الاستهلاك الأسري المصدر الرئيسي لنفقات الاستهلاك النهائي في هذه الدول بحصة 51.3% من الناتج المحلي الإجمالي.

- إجمالي تكوين رأس المال: في عام 2015، استثمرت نسبة 26.8% من مجموع الناتج المحلي الإجمالي في دول منظمة التعاون الإسلامي في الأصول الإنتاجية

يقيس إجمالي تكوين رأس المال كمية المدخرات في اقتصاد معين والتي يتم تحويلها إلى استثمارات في الإنتاج. وكما يظهر تحليل الناتج المحلي الإجمالي حسب بنود الإنفاق الرئيسية في الشكل 12.2، فإن

الشكل 12.2: إجمالي تكوين رأس المال الثابت وحجمه وحصته (يمين)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات المجاميع الرئيسية للحسابات الوطنية لشعبة الإحصاءات بالأمم المتحدة، يوليو 2017.

26.8% من الناتج المحلي الإجمالي لدول منظمة التعاون الإسلامي تم استثمارها في الأصول الإنتاجية سنة 2015، فيما سخرت الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة ما متوسطه 32.2% من الناتج المحلي الإجمالي للاستثمارات المنتجة. وارتفعت حصة إجمالي تكوين رأس المال من الناتج المحلي الإجمالي لدول منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة بنسبة 6.0% مقارنة مع مستواها لعام 2000 (21.2%)، في حين أنها زادت بمقدار 10.0% في مجموعة الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة خلال نفس الفترة. ومع ذلك، يمكن القول بأن إجمالي تكوين رأس المال كمؤشر يبقى مشوبا بالعيوب أساسا بسبب التقلبات الكبيرة في المخزون وفي غالب الأحيان بسبب عدم توفر معلومات عن المخزون على مستوى الصناعة. ومن جهة أخرى يعتبر إجمالي تكوين رأس المال الثابت مؤشرا أفضل للإضافات الصافية للأصول الإنتاجية المنشأة خلال سنة معينة.

وبالنظر إلى الطرح أعلاه، فإن الشكل 12.2 يعطي لمحة عن توجهات إجمالي تكوين رأس المال الثابت في دول منظمة التعاون الإسلامي مقارنة مع باقي الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة وكذلك الدول المتقدمة. فحسب الشكل، بلغت حصة دول المنظمة ككل نسبة 8.7% من الإجمالي العالمي عام 2015، ما يمثل زيادة بمقدار 4.5% منذ عام 2000. وعلى الرغم من هذا التوجه التصاعدي، إلاّ أن حصة دول المنظمة من إجمالي تكوين رأس المال الثابت للدول النامية في تراجع وتقلصت من 21.3% إلى 17.3% خلال نفس الفترة. وهذا يدل على ضعف نسبي في الأداء الذي تبديه دول المنظمة في جمع رأس المال الاستثماري، بالمقارنة مع نظيراتها من الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة.

2.2 العمالة والأسعار

- المشاركة في القوى العاملة: نسبة المشاركة في القوى العاملة في دول المنظمة عام 2016 تقل عن نظيرتها في مجموعات الدول الأخرى

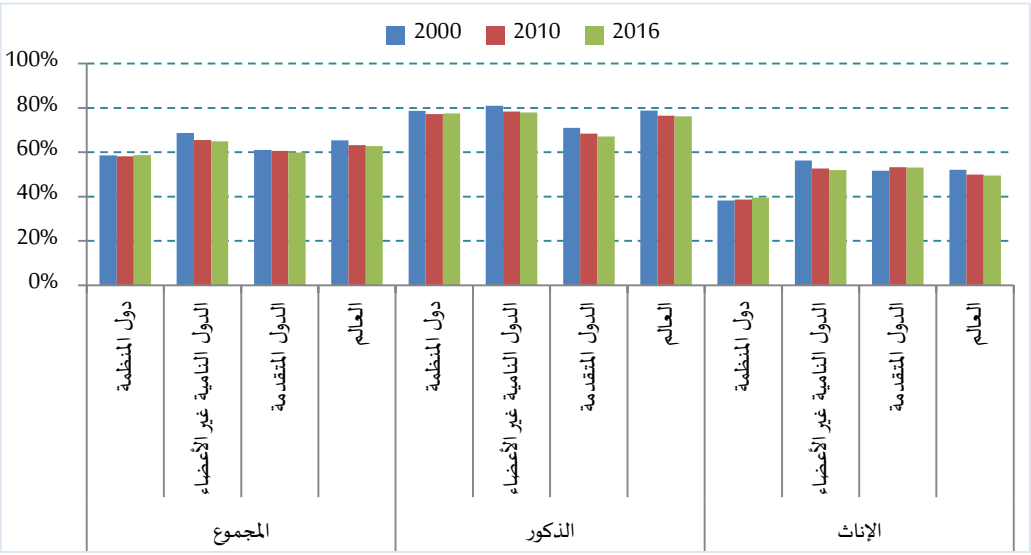
على الرغم من فعالية معدل البطالة كأحد المتغيرات في الاقتصاد الكلي الذي عادة ما يستخدم في دراسة أداء الاقتصاد، فإنه قد لا يعبر بدقة عن صورة سوق العمل بحيث يركز التعريف على الأشخاص الذين يبحثون عن عمل لقاء أجر وليس على الكم الهائل من الأشخاص الذين لا يعملون في الواقع. ولهذا السبب، قد يكون من المثالي النظر أولا لنسبة المشاركة في القوى العاملة، والتي

تقيس فئة السكان البالغة أعمارهم 15 سنة فما فوق المشاركة بنشاط في سوق العمل، سواء من خلال مزاولة عمل ما أو البحث عنه. هذا لأن ذلك يوفر مؤشرا على الحجم النسبي لليد العاملة المتوفرة للمشاركة في إنتاج السلع والخدمات.

وكما هو مبين في الشكل 13.2، فقد اتجه متوسط نسبة المشاركة في القوى العاملة في دول منظمة التعاون الإسلامي، على عكس مجموعات البلدان الأخرى، في منحى تصاعدي نسبيا بحيث بلغت 58.7% عام 2016 مقابل 65.0% في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة. وفي حالة نسبة المشاركة في القوى العاملة في صفوف الذكور، سجلت دول المنظمة نسبة 77.5% مقابل 76.1% في العالم و 77.9% في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة. وعلى الرغم من تسجيل دول المنظمة لأداء يضاهي المستوى العالمي من حيث نسب المشاركة في القوى العاملة إجمالا وعلى مستوى الذكور خاصة، إلا أن أداءها فيما يتعلق بنسبة مشاركة الإناث في القوى العاملة أقل من ذلك بكثير، فقد بلغت هذه الأخيرة 39.5% في دول المنظمة عام 2016، وهو رقم أقل بكثير من المتوسط العالمي البالغ 49.5% ومتوسط الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة (51.9%) و متوسط الدول المتقدمة (53.1%).

ومع ذلك فإن هناك توجها تصاعديا في نسب المشاركة في القوى العاملة في دول منظمة التعاون الإسلامي، وخاصة في نسب مشاركة الإناث. فمنذ عام 2000، ارتفعت نسبة مشاركة الإناث من

الشكل 13.2: معدلات مشاركة القوى العاملة، 2000-2016

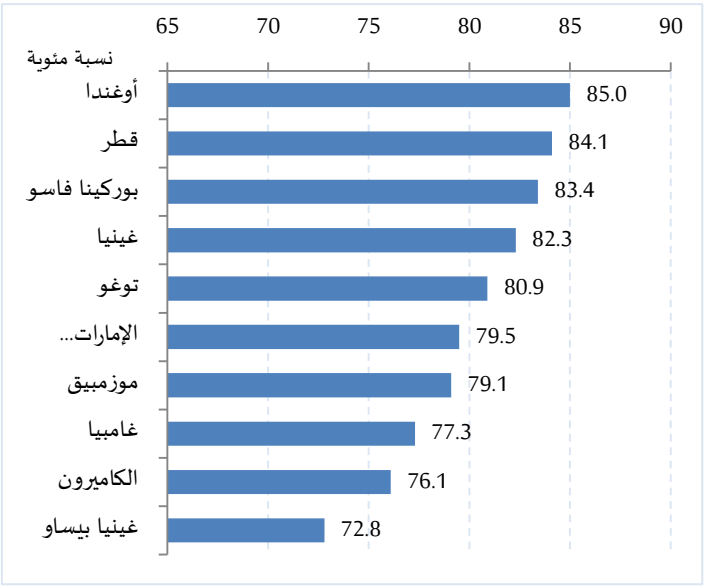


المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات المؤشرات الرئيسية لسوق العمل لمنظمة العمل الدولية 2017.

38.2% إلى 39.5% عام 2016، بينما بالمقابل اتجهت هذه النسبة في منحى تنازلي في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة، بحيث سجلت 51.9% عام 2016 فيما بلغ مستواها 51.6% عام 2000.

أما على مستوى البلد الواحد، فقد سجلت أوغندا أعلى نسب المشاركة في القوى العاملة عام 2016 (85%)، تلتها كل من قطر (84.1%) وبوركينافاسو (83.4%) وغينيا (82.3%) ثم توغو (80.9%) . ومن الجدير بالذكر أنه باستثناء قطر والإمارات العربية المتحدة، فإن جميع الدول الأعضاء العشر الأفضل أداء تدخل ضمن قائمة الدول الأقل نموا وفقا لتصنيف الأمم المتحدة (الشكل 14.2). ومن ناحية أخرى، سجلت أقل نسب المشاركة في الأردن بنسبة 40.1%، وتلتها كل من العراق (42.6%) والجزائر (43.8%) وفلسطين (44.2%) وإيران (44.7%). وعلى المستوى العالمي، احتلت أوغندا المرتبة الثانية، تلتها قطر في المرتبة الرابعة وبوركينافاسو في المرتبة السابعة من حيث معدل المشاركة في القوى العاملة. وتجدر الإشارة أيضا إلى أن 13 من أصل 20 دولة في العالم ذات أدنى نسب المشاركة عام 2016 تنتمي لمنظمة التعاون الإسلامي.

الشكل 14.2: الدول العشر الأولى في المنظمة من حيث نسبة المشاركة في القوى العاملة، 2016

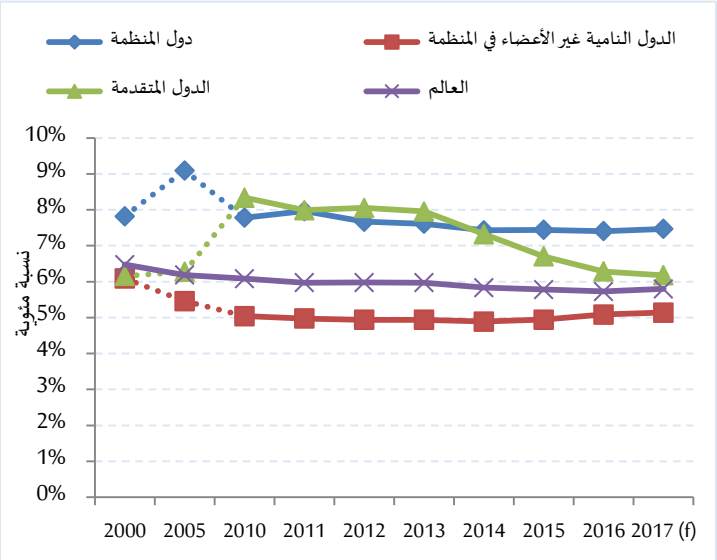


المصدر: مجموعة بيانات المؤشرات الرئيسية لسوق العمل لمنظمة العمل الدولية 2017.

- البطالة: واصلت معدلات البطالة في دول منظمة التعاون الإسلامي ارتفاعها وتحوم حول 7.4%

تعتبر البطالة من بين القضايا الاكثر استعصاء في العالم. فوفقا للتقرير العالمي حول الاستخدام والتوقعات الاجتماعية لعام 2017 الصادر عن منظمة العمل الدولية، فإنه من المتوقع أن يرتفع

الشكل 15.2: إجمالي معدل البطالة (% إجمالي القوى العاملة)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات المؤشرات الرئيسية لسوق العمل لمنظمة العمل الدولية 2017 (التوقعات: f).

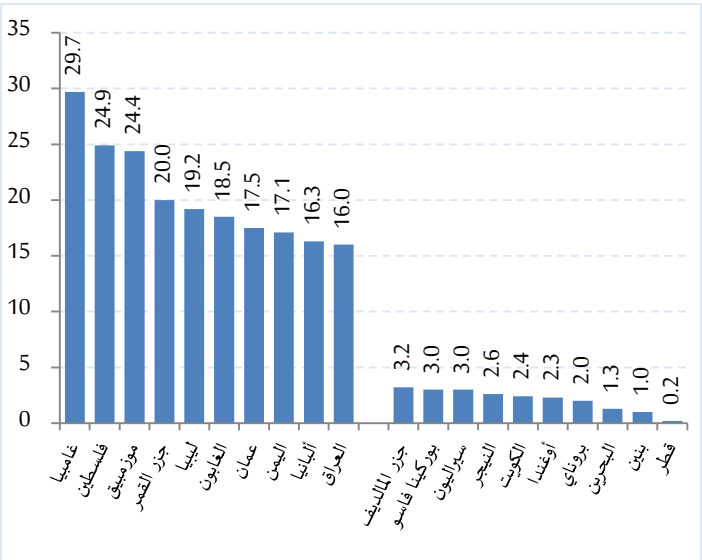
معدل البطالة في العالم بشكل معتدل من 5.7% إلى 5.8% عام 2017، مما يمثل زيادة قدرها 3.4 مليون في عدد العاطلين عن العمل. وبسبب استمرار حالة عدم اليقين بشأن التطورات الاقتصادية العالمية، فإنه من المتوقع حدوث تحسن طفيف في سوق العمل العالمي في عام 2018. ووفقاً لمنظمة العمل الدولية، يتوقع أن يصل عدد العاطلين عن العمل على الصعيد العالمي إلى ما يزيد عن 201 مليون شخص خلال 2017، مع زيادة إضافية قدرها 2.7 مليون شخص في عام 2018، وهذا ما يعكس أن العمالة لا تنمو بسرعة كافية لمواكبة القوى العاملة المتنامية. ومن ثم فإن عدم اليقين على الصعيد العالمي وندرة فرص الحصول على وظائف لائقة يسهمان في تأجيج الاضطرابات الاجتماعية وتحفيز الهجرة في أجزاء كثيرة من العالم.

وحسب أحدث البيانات المتاحة، سجلت بلدان منظمة التعاون الإسلامي معدلات بطالة أعلى بكثير مقارنة بالبلدان المتقدمة والبلدان النامية غير الأعضاء خلال الفترة الممتدة بين عامي 2000 و 2017 (الشكل 15.2). ومنذ عام 2000، تذبذب المعدل الإجمالي للبطالة في دول المنظمة بين 7.4% و 9.1%. وشكلت معدلات البطالة المرتفعة في البلدان المتقدمة بعد الأزمة المالية في عام 2008 الاستثناء الوحيد الذي تجاوز المعدل في بلدان المنظمة خلال الفترة المتراوحة بين عامي 2009 و 2013. ففي أعقاب الأزمة المالية العالمية، ارتفعت معدلات البطالة في البلدان المتقدمة من مستوى يقل عن 6% إلى ما يزيد عن 8%. ومنذ عام 2014، واصل متوسط معدل البطالة في البلدان المتقدمة تسجيل معدلات منخفضة عن المعدلات المسجلة في دول منظمة التعاون الإسلامي، حيث بلغ 6.3% عام 2016 مقارنة بمعدل 7.4% في دول المنظمة. وسجل هذا المتوسط في البلدان النامية

غير الأعضاء معدلا أقل بكثير (حوالي 2% إلى 3%) من متوسط المنظمة طوال الفترة قيد النظر، والذي من المتوقع أن يستقر على 5.1% في 2016.

عادة ما تسجل البطالة معدلات أقل في أوساط الذكور مقارنة مع معدلات الإناث في كل مجموعات الدول عبر العالم (سيسرك، 2017). وعلى الرغم من التحسن المهم الحاصل منذ عام 2005، ظل معدل البطالة بين الإناث في دول منظمة التعاون الإسلامي الأعلى بحيث سجل 9.3% خلال عام 2017، فيما يقدر هذا المعدل بنسبة 5.4% في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة و 6.2% في الدول المتقدمة خلال نفس العام. ومن المتوقع أن ينخفض معدل البطالة في أوساط الذكور في دول المنظمة من 7.8% المسجلة عام 2005 إلى 6.6% عام 2017، ومن 5.2% إلى 5% في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة خلال الفترة ذاتها. ومن ناحية أخرى، بلغت نسبة البطالة في صفوف الذكور في البلدان المتقدمة إلى 6.1% في 2017 وهي النسبة ذاتها المسجلة في 2005، بعد أن كانت قد ارتفعت إلى 8.7% في 2010 بسبب الأزمة المالية العالمية.

الشكل 16.2: دول المنظمة ذات أعلى وأدنى معدلات البطالة



المصدر: مجموعة بيانات المؤشرات الرئيسية لسوق العمل لمنظمة العمل الدولية 2017.

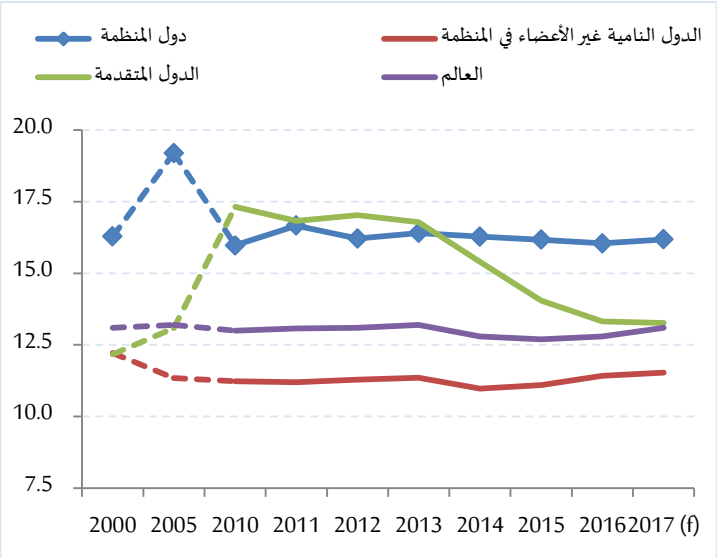
وعلى مستوى كل بلد على حدة، تفاوتت معدلات البطالة كثيراً بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي (الشكل 16.2)، حيث شكل العاطلون عن العمل في 2016 نسبة تقل عن 1% من إجمالي القوى العاملة في قطر (0.2%)، وهو أيضا أدنى معدل في العالم. كما صنفت كذلك بنين (1%) والبحرين (1.3%) من بين الدول العشر في العالم ذات أدنى معدلات بطالة. غير أن البطالة تشكل مصدر قلق بالغ في كل من غامبيا (29.7%) وفلسطين (24.9%) وموزمبيق (24.4%) وجزر القمر (20%) حيث تتجاوز النسبة 20%.

- البطالة في صفوف الشباب: دول منظمة التعاون الإسلامي تسجل أعلى معدل للبطالة في صفوف الشباب عام 2016 بلغ 16.0%

لا يزال الشباب (المتراوحة أعمارهم بين 15 و 24 سنة) يعانون من نقص في توفر فرص العمل اللائق في جميع أنحاء العالم. فوفقاً لآخر التقديرات، سيصل عدد الشباب العاطلين عن العمل على الصعيد العالمي إلى 71 مليوناً في عام 2017 (منظمة العمل الدولية، 2016). وبالتالي، فإن معدل بطالة الشباب في العالم آخذ في الارتفاع بعد عدة سنوات من التحسن، ومن المتوقع أن يصل إلى 13.1% في 2017 (من 12.9% في عام 2015)، وهذا قريب جداً من ذروته التاريخية المسجلة في 2013 (13.2%). ويرتفع المعدل بشكل خاص في شمال أفريقيا (29.3%) والدول العربية (30.6%).

وتعتبر الأرقام المتوفرة حول معدلات بطالة الشباب في أوساط الفئات الشابة في دول منظمة التعاون الإسلامي غير مبشرة بالمرة، بحيث ظلت فوق نسبة 16% وأعلى بكثير من متوسط الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة والدول المتقدمة منذ سنة 2000. وبعد الأزمة المالية التي أصابت الاقتصادات المتقدمة، صارت مشكلة بطالة الشباب في هذه البلدان أكثر خطورة من تلك التي واجهتها بلدان المنظمة خلال الفترة الممتدة بين عامي 2009 و 2013 (الشكل 17.2). واعتبارا من عام 2017، من المتوقع أن يستقر معدل البطالة في هذه البلدان على نسبة 16.2% وستنخفض إلى 13.3% في الدول المتقدمة وستستقر على 11.5% في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة.

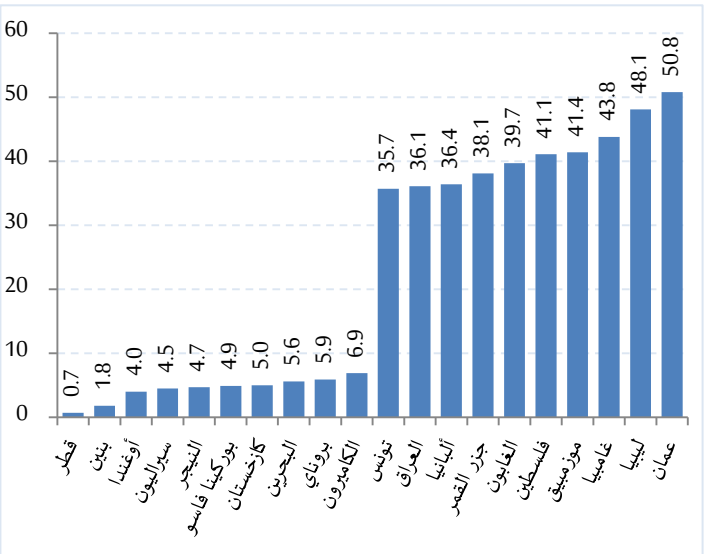
الشكل 17.2: معدل البطالة في صفوف الشباب



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات المؤشرات الرئيسية لسوق العمل لمنظمة العمل الدولية 2017 (التوقعات: f).

أما على مستوى باقي المؤشرات الرئيسية لسوق العمل، وبالرغم من بعض التحسن المسجل منذ 2005، فإن معدل البطالة لدى فئة الإناث من الشباب في دول منظمة التعاون الإسلامي يسجل أعلى المستويات، لكنه من المتوقع أن يتراجع إلى 18.2% عام 2017 عوض نسبة 23.2% المسجلة عام 2005. وفي الوقت الذي شهدت فيه البطالة بين الإناث من الشباب تراجعا في الدول النامية الأعضاء في المنظمة خلال الفترة قيد النظر، فإنها لم تتغير بشكل ملحوظ في مجموعات البلدان الأخرى. واعتبارا من عام 2017، يقدر أن تبقى نسبتي 12% و 12.3% من القوة العاملة الشابة عاطلة عن العمل في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة و في الدول المتقدمة على التوالي. وفيما يتعلق بالبطالة بين الذكور من الشباب، فمن المتوقع أن ترتفع إلى 15.1% في 2017 في دول المنظمة وإلى 11.1% في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة، لكنها في المقابل ستنخفض إلى 16.8% في الدول المتقدمة مقارنة بالنسبة المسجلة في 2010.

الشكل 18.2: دول المنظمة ذات أعلى وأدنى معدلات البطالة في صفوف الشباب، 2016



المصدر: مجموعة بيانات المؤشرات الرئيسية لسوق العمل لمنظمة العمل الدولية 2017.

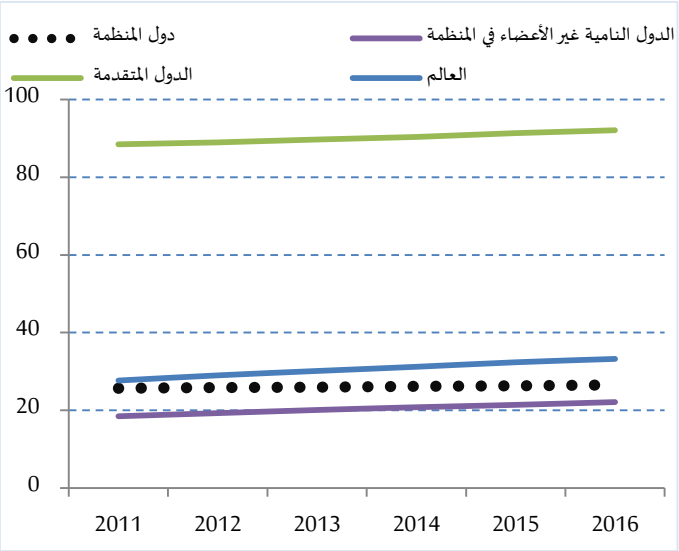
ومرة أخرى يبدو أن هناك تباينات شاسعة في معدلات البطالة بين الشباب فيما بين دول منظمة التعاون الإسلامي، إذ سجلت قطر (0.7%) وبنين (1.8%) أدنى معدلات للبطالة عام 2016، وهي أيضا ضمن قائمة الدول الخمس الأولى في العالم (الشكل 18.2). في المقابل، سجلت أعلى المعدلات في كل من عمان (50.8%) وليبيا (48.1%) وغامبيا (43.8%) وموزمبيق (41.4%) وفلسطين (41.1%). وفي عام 2016، بلغ هذا المعدل أكثر من 20% في 22 دولة عضوا في منظمة التعاون الإسلامي وأكثر من المتوسط العالمي البالغ 13.1% في 34 دولة من دول المنظمة.

- إنتاجية العمل: خمس دول فقط من بين جميع دول المنظمة هي التي سجلت متوسطا أكبر من الدول المتقدمة من حيث معدل إنتاجية العامل الواحد

تؤدي الإنتاجية دوراً محورياً في التنمية الاقتصادية، فهي تساعد على زيادة الدخل الحقيقي وتحسين مستويات المعيشة من خلال تحفيز النمو الاقتصادي. وعادة ما تعرّف إنتاجية العمل بالناتج لكل وحدة من مدخلات أو مخرجات العمل لكل ساعة عمل. وهي من العوامل المساعدة على تحديد مساهمة العمالة في الناتج المحلي الإجمالي للبلد كما أنها توفر قاعدة للمقارنة بين البلدان وتفسير الفوارق في الدخل.

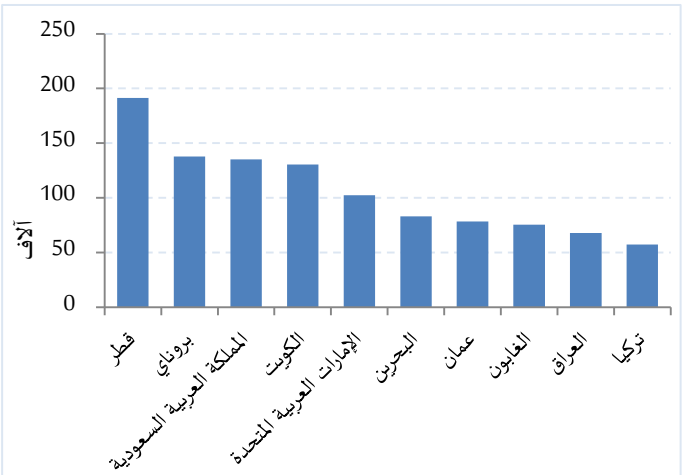
وعلى الصعيد العالمي، اتجهت إنتاجية العمل في منحى تصاعدي خلال الفترة الممتدة بين عامي 2000 و 2016، وكما هو مبين في الشكل 19.2، ارتفعت إنتاجية العامل الواحد في بلدان منظمة التعاون الإسلامي من

الشكل 19.2: إنتاجية العمل (الناتج المحلي الإجمالي حسب العامل، آلاف، دولار أمريكي حسب تعادل القوة الشرائية)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات المؤشرات الرئيسية لسوق العمل لمنظمة العمل الدولية 2017.

الشكل 20.2: الدول العشر الأولى من حيث إنتاجية العمل، 2016



المصدر: مجموعة بيانات المؤشرات الرئيسية لسوق العمل لمنظمة العمل الدولية 2017.

19400 دولار أمريكي في 2000 إلى 26500 دولار في 2016، مقدراً بأسعار دولية ثابتة على أساس تعادل القوة الشرائية. ولم يتأثر هذا الاتجاه التصاعدي إلا بالأزمة المالية لعام 2008 خلال الفترة قيد الدراسة كلها. كما ظلت فجوة إنتاجية العمل بين البلدان المتقدمة والنامية كبيرة خلال هذه الفترة، بحيث قدرت إنتاجية العامل الواحد في البلدان المتقدمة بنحو 92142 دولار أمريكي في 2016 مقارنة بمبلغ 22123 دولار فقط في البلدان النامية غير الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي و 26500 دولار في بلدان المنظمة. وهذا يعني أن العامل العادي في مجموعة الدول النامية غير الأعضاء لا ينتج سوى 24.0% من الناتج الذي ينتجه عامل عادي في البلدان المتقدمة، ولا ينتج عامل عادي في دول المنظمة سوى 28.8% من الناتج الذي ينتجه عامل عادي في البلدان المتقدمة النمو.

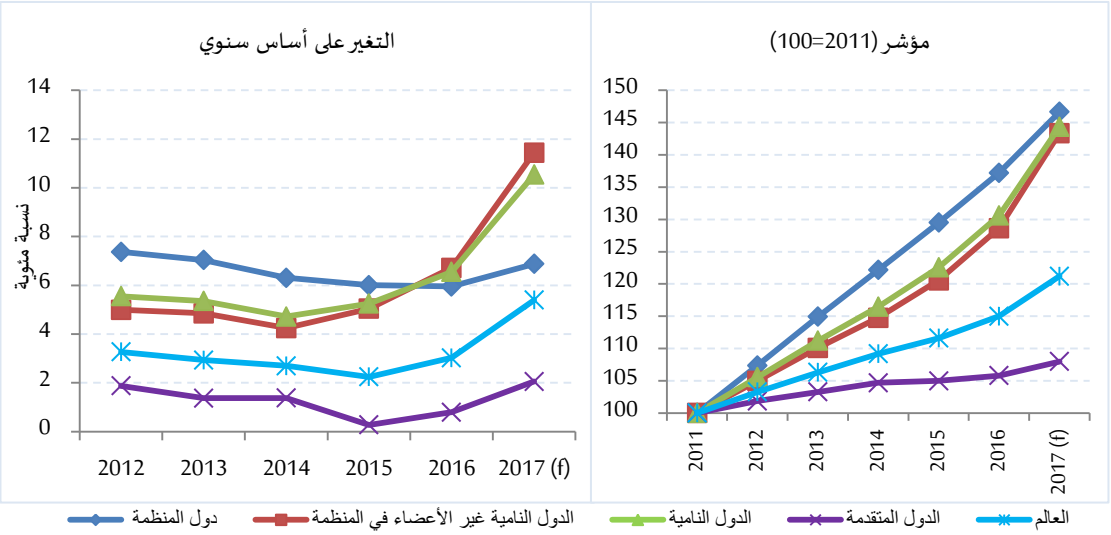
وعلى مستوى البلد الواحد، سجلت قطر أعلى معدل لإنتاجية العامل الواحد عام 2016 بلغت 191200 دولار، تلتها بروناي دار السلام بمبلغ 137800 دولار والمملكة العربية السعودية بمبلغ 135200 دولار والكويت بمبلغ 130600دولار ثم الإمارات العربية المتحدة بمقدار 102300 دولار. و على مستوى دول المنظمة، سجل أدنى مستوى لإنتاجية العمل في الصومال بلغ 1200 دولار. وتلتها كل من غينيا بمبلغ 2600 دولار ثم النيجر بمبلغ 2900 دولار. ومن بين جميع دول المنظمة، خمس دول فقط هي التي سجلت متوسطا أكبر من الدول المتقدمة في معدل إنتاجية العامل الواحد (الشكل 20.2).

- التضخم: التضخم في بلدان منظمة التعاون الإسلامي أعلى بكثير من المتوسط العالمي

يسير التضخم حول العالم في منحى تراجعي مما يعكس بالأساس هبوط أسعار النفط وباقي السلع الأساسية. وتشير آخر التقديرات إلى أن معدل التضخم العالمي قد شهد انخفاضا من 4.2% المسجلة عام 2011 إلى 3.0% عام 2016، إلا أنه من المتوقع أن يرتفع المعدل إلى 5.4% عام 2017.

وكما هو مبين في الشكل 21.2، لا يتوقع أن يكون تقلب الأسعار مصدر قلق كبير بالنسبة للدول المتقدمة والنامية معا. ففي أعقاب الأزمة، لم تتبع الدول المتقدمة توسعا نقديا غير منضبط بالرغم من الضغط الكبير من الرأي العام. ونتيجة لذلك، فإن التغير في أسعار المستهلك ظل منخفضا لما دون الرقم واحد خلال 2015، وعلى الرغم من المنحى التصاعدي يتوقع أن يبقى معدل التضخم أقل من 1% خلال 2016. وفي الدول النامية، انخفض معدل التضخم من 7.0% المسجل عام 2011 إلى 5.2% عام 2015، ومن المتوقع أن يسجل 7.4% خلال عام 2016 في هذه الدول.

الشكل 21.2: متوسط التضخم السنوي (أسعار المستهلك)

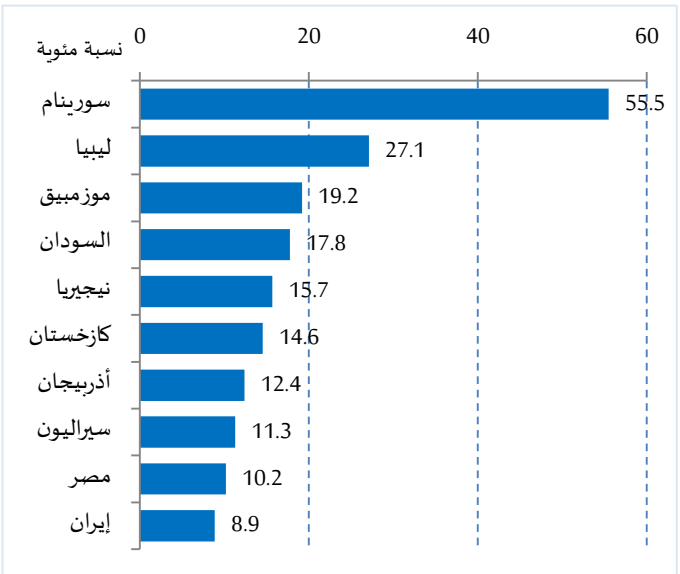


المصدر :قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي أبريل 2017، وقاعدة بيانات البيزند لسيسرك.

وفي بلدان منظمة التعاون الإسلامي، بلغ متوسط معدل التضخم لعام 2016 مستوى أعلى من المتوسط العالمي. وخلافاً للاتجاهات العالمية، ظل التضخم في دول المنظمة مستقراً على حوالي 6%.

كما سجل مؤشر متوسط أسعار المستهلكين زيادة قدرها 27.8% في دول المنظمة خلال الفترة الممتدة بين عامي 2012 و 2016 (الشكل 21.2، يمين). وهذا المعدل أكبر بكثير من متوسط الزيادة المسجلة في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة (22.5%) وكذلك في العالم (11.4%) خلال نفس الفترة.

الشكل 22.2: الدول العشر الأولى في المنظمة حسب متوسط التضخم السنوي (2015)



المصدر: قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي أبريل 2017 وقاعدة بيانات البيزند لسيسرك.

وعلى مستوى التوقعات قصيرة المدى، فإنه من المتوقع أن تبقي

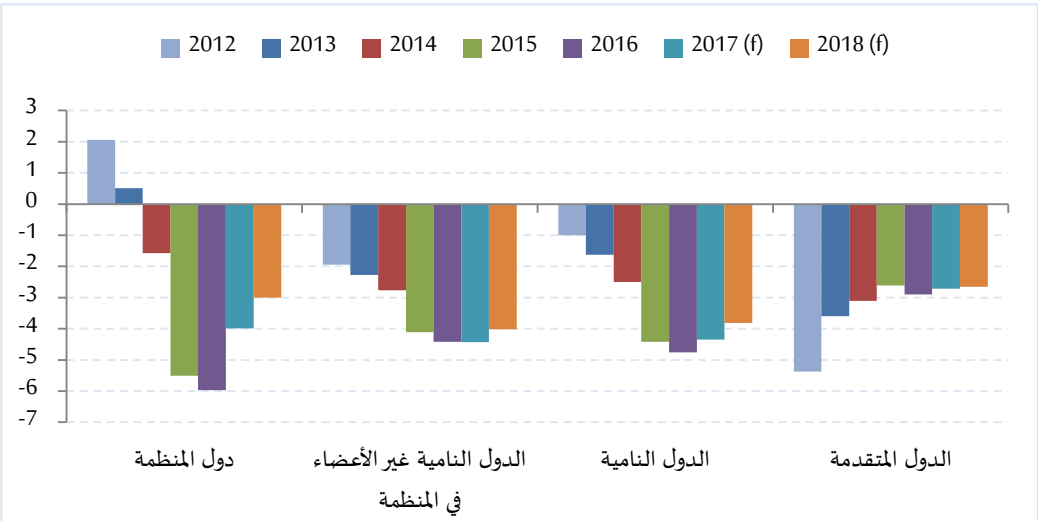
الضغوط التضخمية عالية في دول المنظمة كما هو الشأن في باقي المناطق، وتشير التوقعات أيضا إلى أنه سيكون هناك زيادة في معدل نمو متوسط أسعار المستهلك في دول المنظمة ليسجل 6.9% عام 2017 (الشكل 21.2، يسار).

أما على مستوى البلد الواحد في منظمة التعاون الإسلامي، فقد سجلت سورينام أعلى معدل للتضخم في متوسط أسعار المستهلك بلغ 55.5% عام 2016، وهو أيضا ثالث أعلى معدل في العالم، تلتها كل من ليبيا في الرتبة الخامسة عالميا والموزمبيق ثامنة عالميا ثم السودان في المرتبة العاشرة. وبمتوسط في معدل التضخم بلغ 8.9% احتلت إيران المرتبة العاشرة ضمن دول المنظمة والثالثة والعشرون على الصعيد العال مي (الشكل 22.2).

- الرصيد المالي: دول منظمة التعاون الإسلامي تسجل أعلى معدل للعجز المالي في 2016

تشير آخر الإحصاءات إلى أن سياسات التقشف المالي وخاصة في الدول المتقدمة حققت الأهداف المتوقعة وأن الموازين المالية آخذة في التحسن. ومع ذلك، أدى الانخفاض الحاد في أسعار البضائع الأساسية، وخاصة النفط، إلى ارتفاع مهم في العجز المالي في جميع الدول المصدرة للنفط الرئيسية في العالم النامي. وكما هو مبين في الشكل 23.2، شهدت البلدان المتقدمة تحسنا ملموسا في وضعها المالي وعجز ميزانها المالي بحيث انخفضت نسبة الناتج المحلي الإجمالي من 5.4-% في 2012 إلى 2.9-%

الشكل 23.2: الأرصدة المالية (% من الناتج المحلي الإجمالي)

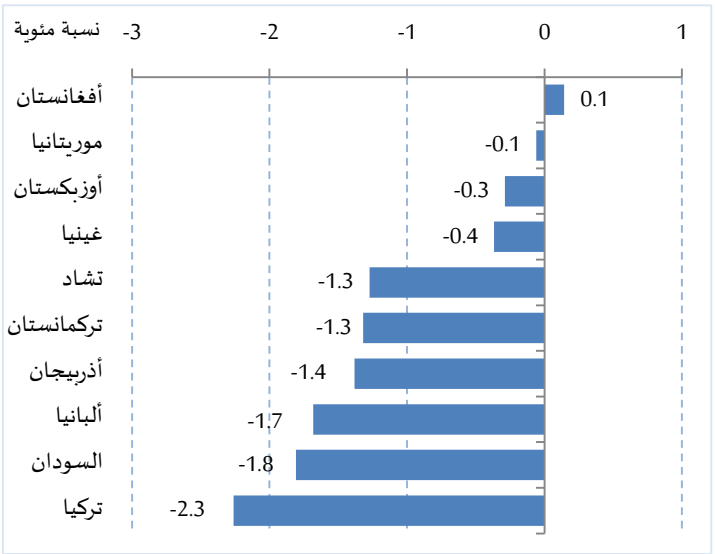


المصدر: قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي أبريل 2017 وقاعدة بيانات البيزند لسيسرك.

في 2016. ومن المتوقع أن تنخفض هذه النسبة إلى 2.7-% خلال عامي 2017 و 2018 بالنسبة لهذه البلدان. وبدورها سجلت الدول النامية موازنات مالية سلبية لكنها في وضع أفضل نسبيا من الدول المتقدمة خلال معظم الفترة قيد النظر. ومع ذلك، سجلت الدول النامية نسبة 4.8-% في 2016، إلا أنه من المتوقع أن تنخفض إلى 4.3-% و 3.8-% خلال عامي 2017 و 2018 على التوالي.

وخلال الفترة قيد النظر، شهدت الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة انخفاضاً حاداً في رصيدها المالي بعد عام 2013. وفي 2016، سجلت هذه الدول رصيدا ماليا بلغ نسبة 6.0- % من الناتج المحلي الإجمالي. وهذه الزيادة الحادة في العجز المالي في دول المنظمة تعود إلى حد كبير إلى الانخفاض الحاد في أسعار النفط وبالتالي تدهور الوضع المالي لدول المنظمة المصدرة للنفط. ومع ذلك، من المتوقع أن يتحسن العجز المالي ليصل إلى 4.0-% في 2017 قبل أن يتراجع أكثر إلى 3.0-% عام 2017.

الشكل 24.2: الدول العشر الأولى في المنظمة حسب الميزان المالي، % من الناتج المحلي الإجمالي (2016)



المصدر: قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي أبريل 2017 وقاعدة بيانات البيزند لسيسرك.

وعلى مستوى البلد الواحد، سجلت فقط دولة واحدة من أصل 54 دولة من منظمة التعاون الإسلامي التي توفر حولها البيانات فائضا في الميزان المالي عام 2016. ومن بين البلدان العشر الأولى، فقط أفغانستان هي التي سجلت فائضا ماليا (0.14% من الناتج المحلي الإجمالي). وخلال الفترة الممتدة بين عامي 2012 و 2016، شهدت كل دول المنظمة المصدرة للنفط تراجعا مهما في فائض الميزان المالي. وفي 2016، سجلت أعلى معدلات العجز المالي في ليبيا (53.4-%) تلتها كلا من بروناي (21.9-%) وعمان (20.6-%).

الفصل الثالث

التجارة والمال

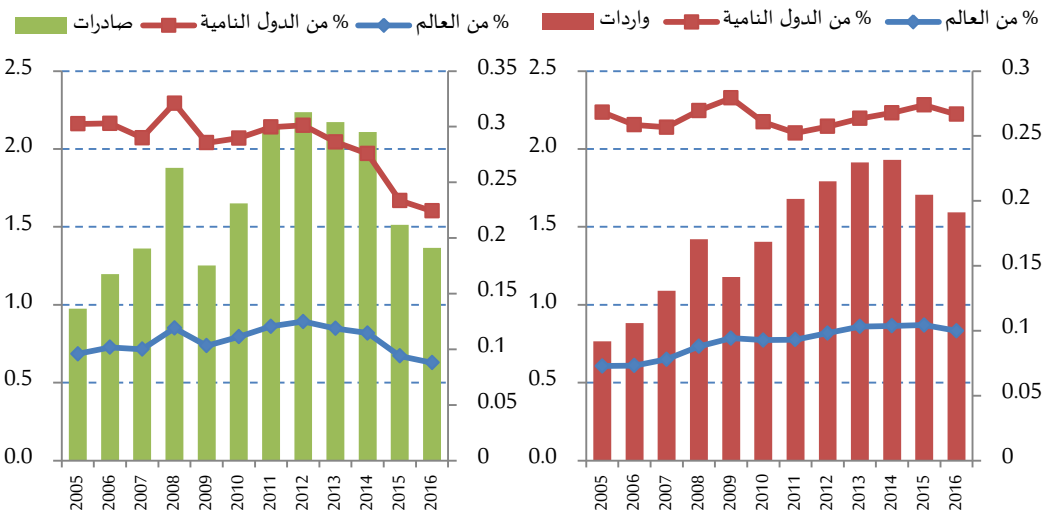
3.1 التجارة في السلع والخدمات

- تجارة البضائع: زاد انخفاض حصة دول منظمة التعاون الإسلامي من إجمالي صادرات العالم إلى 8.6% سنة 2016 مقارنة مع 12.3% لعام 2012.

حسب إدارة الإحصاءات التجارية التابعة لصندوق النقد الدولي، سجلت القيمة الإجمالية للصادرات السلعية العالمية 15.7 تريليون دولار عام 2016 مقارنة مع 16.3 تريليون دولار المسجلة عام 2015، وهذا ما يمثل معدل انكماش بلغ 3.2% في إجمالي حجم الصادرات العالمية ويعكس ضعف النشاط الاقتصادي العالمي. كما أن هذه أيضا هي المرة الثانية على التوالي التي يتراجع فيها حجم الصادرات السلعية العالمية بعد الأزمة المالية العالمية لعام 2009.

وبعد الهبوط الحاد الذي شهده إجمالي صادرات البضائع من دول منظمة التعاون الإسلامي عقب الأزمة المالية العالمية في 2009، أخذ هذا الإجمالي في الزيادة بسرعة كبيرة خلال السنوات القليلة المنصرمة وسجل أعلى مستوياته على الإطلاق بمعدل 2.2 تريليون دولار عام 2012 (الشكل 1.3). وكان هذا المنحى التصاعدي أقوى من نظيره في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة ودول العالم ككل، ما أدى إلى زيادة في حصص دول المنظمة من إجمالي صادرات الدول النامية والعالم. ولكن

الشكل 1.3: صادرات وواردات البضائع (تريليون دولار أمريكي)

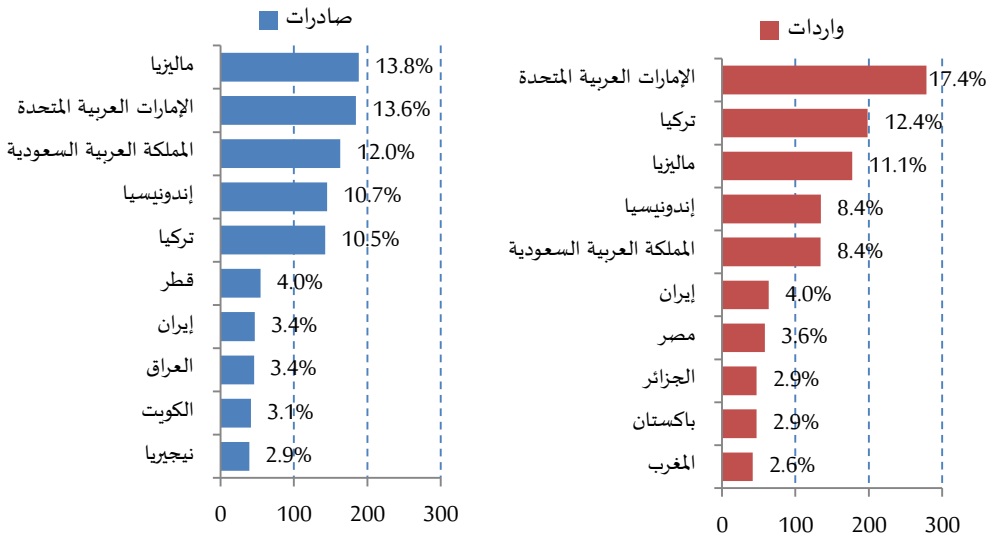


المصدر: دائرة الإحصاءات التجارية (DOTS)، صندوق النقد الدولي.

منذ ذلك الحين أخذ هذا المنحى اتجاها معاكسا وبدأ معدل إجمالي الصادرات السلعية لدول المنظمة في التراجع من جديد. وفي عام 2016، واصل إجمالي صادرات بلدان المنظمة انخفاضه، ووصل إلى أدنى مستوى له منذ عام 2009، بحيث بلغ 1.4 تريليون دولار أمريكي. فيما سجلت الدول النامية الأخرى زيادة مهمة في إجمالي صادراتها. ونتيجة لذلك، انخفضت حصة دول المنظمة من إجمالي صادرات البلدان النامية إلى 22.4% في نفس العام، مقارنة مع 30.1% في عام 2012، وظلت دون مستوى ما قبل الأزمة البالغ 32.1% المسجل عام 2008. كما اتبعت الحصة الجماعية في إجمالي الصادرات العالمية من البضائع اتجاهاً مماثلاً بين عامي 2012 و 2016، وانخفضت إلى 8.8% في 2016، وهي أدنى نسبة لوحظت منذ عام 2005. وهذا التراجع في الصادرات يمكن أن يفسر جزئيا بانخفاض أسعار السلع الأساسية، بحيث تعرف دول المنظمة تركزا كبيرا. ولتحقيق نمو مستدام بعيد المدى في تجارة السلع وحصة أكبر من إجمالي الصادرات العالمية، يبدو أن دول المنظمة بحاجة لقطاعات اقتصادية أكثر تنافسية وبمستويات تنوع مهمة وكثافة تكنولوجية عالية.

وشهد إجمالي واردات السلع لدول المنظمة في مرحلة ما بعد الأزمة عودة قوية وارتفع من 1.2 تريليون دولار المسجل عام 2009 إلى 1.9 تريليون دولار عام 2014 (الشكل 1.3، يمين)، إلا أنها شهدت تراجعا في الواردات خلال الفترة الممتدة بين عامي 2015 و 2016، فبلغت حصة 1.6 تريليون

الشكل 2.3: أكثر دول المنظمة تصديرا واستيرادا للبضائع (2016، مليار دولار أمريكي)



المصدر : دائرة الإحصاءات التجارية (DOTS)، صندوق النقد الدولي.

دولار في 2016. وعلى الرغم من التراجع المسجل على مستوى حجم الواردات خلال السنوات القليلة الماضية، واصلت حصة دول المنظمة من الواردات السلعية العالمية توسعها طوال الفترة قيد النظر بحيث بلغت 10% عام 2016 مقارنة مع 7.3% المسجلة عام 2006. وبالمثل، فقد سجلت حصتها من إجمالي واردات البلدان النامية من البضائع 26.7% في عام 2016، منخفضةً عن حصة 27.4% في العام الذي سبقه.

أما من حيث حصص الدول الأعضاء منفردة من مجموع صادرات البضائع من منطقة منظمة التعاون الإسلامي، فقد لوحظ أن الجزء الأكبر من إجمالي هذه الصادرات واصل تمركزه في عدد قليل فقط من الدول الأعضاء (الشكل 2.3، يسار). ففي عام 2016، سجلت الدول الخمس الأولى المصدرة في المنظمة نسبة 57.4% من إجمالي الصادرات السلعية لجميع الدول الأعضاء، في حين سجلت الدول العشر الأولى نسبة 77.4%. و كانت ماليزيا أكبر دولة مصدرة عام 2016 بمعدل 188 مليار دولار من الصادرات السلعية وحصة 13.8% من إجمالي صادرات دول منظمة التعاون الإسلامي، وتلتها كل من الإمارات العربية المتحدة (184 مليار دولار، 13.6%) والمملكة العربية السعودية (163 مليار دولار، 12.0%) وإندونسيا (145 مليار دولار، 10.7%) ثم تركيا (142 مليار دولار، 10.5%). وبشكل عام، أدى الهبوط في أسعار السلع الأساسية إلى تراجع نسبة حصص الدول المصدرة للسلع الأساسية وزيادة أسهم مصدري السلع المصنعة.

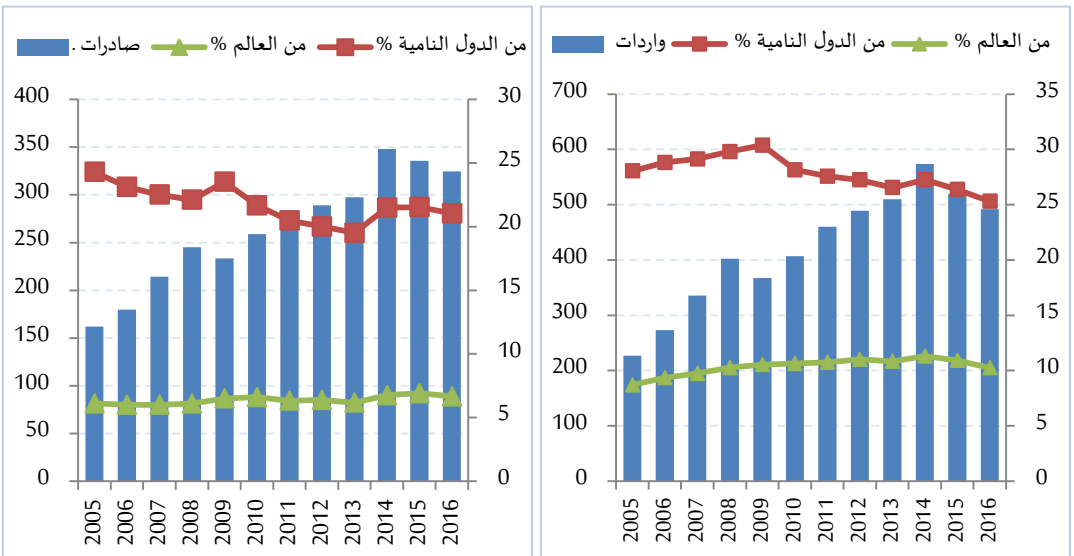
وكما هو الحال بالنسبة للصادرات، فقد تمركزت الواردات السلعية لدول منظمة التعاون الإسلامي بشكل كبير في عدد قليل من الدول. وكما هو مبين في اللوحة اليمنى من الشكل 2.3، فقد كانت كل من الإمارات العربية المتحدة و تركيا على رأس قائمة دول المنظمة من حيث حجم الواردات السلعية بمعدل 278 و 199 مليار دولار من الواردات على التوالي في عام 2016، ومعا شكلتا نسبة 29.9% من إجمالي الواردات السلعية لمنظمة التعاون الإسلامي، تلتهما كل من ماليزيا (177 مليار دولار، 11.1%) وإندونيسيا (134.6 مليار دولار، 8.4%) ثم المملكة العربية السعودية (134.4 مليار دولار، 8.4%) والتي شكلت مجتمعة حصة إضافية من واردات البضائع لمنظمة التعاون الإسلامي بلغت 27.9 %. وتبعا لذلك، سجلت الدول الخمس الأولى المستوردة في المنظمة 57.7% من إجمالي الواردات السلعية لجميع الدول الأعضاء، في حين سجلت الدول العشر الأولى نسبة 73.9%.

وللحفاظ على نمو اقتصادي بعيد المدى، فإن دول المنظمة بحاجة للتقليص من الاعتماد الكبير على صادرات الوقود المعدني والسلع الأولية غير النفطية، والتي تعتمد على كثافة تكنولوجية أقل، ووضع سياسات محددة وتنفيذها لاعتماد أساليب تصنيع متقدمة لزيادة حصة السلع التكنولوجية في صادراتها، وهذا الأمر ضروري أيضا لزيادة القدرة التنافسية للمنتجات القابلة للتداول في أسواق التصدير الدولية.

- تجارة الخدمات: حصة دول منظمة التعاون الإسلامي من إجمالي صادرات الخدمات لجميع الدول النامية لم تصل لمستواها لما قبل الأزمة منذ 2009

يلعب قطاع الخدمات دورا متزايد الأهمية في الاقتصاد العالمي وفي نمو الدول وتنميتها، بل هو أيضا عنصر حاسم في التقليص من حدة الفقر والحصول على الخدمات الأساسية، بما في ذلك التعليم والمياه والصحة. وقد برز قطاع الخدمات كأكبر قطاع في الاقتصاد، مسهما في نمو الحصص في الناتج المحلي الإجمالي والتجارة والشغل. وحسب إصدارات مؤشرات التنمية العالمية للبنك الدولي لعام 2016 وقاعدة بيانات المجاميع الرئيسية للحسابات القومية التابع للأمم المتحدة، فإن قطاع الخدمات مثل في المتوسط نسبة 65%-66% من القيمة المضافة العالمية خلال الفترة الممتدة بين عامي 2011 و 2014 وهو يتوسع بسرعة أكبر من القطاعين الآخرين الرئيسيين في الاقتصاد (الزراعة

الشكل 3.3: صادرات وواردات الخدمات (مليار دولار أمريكي)



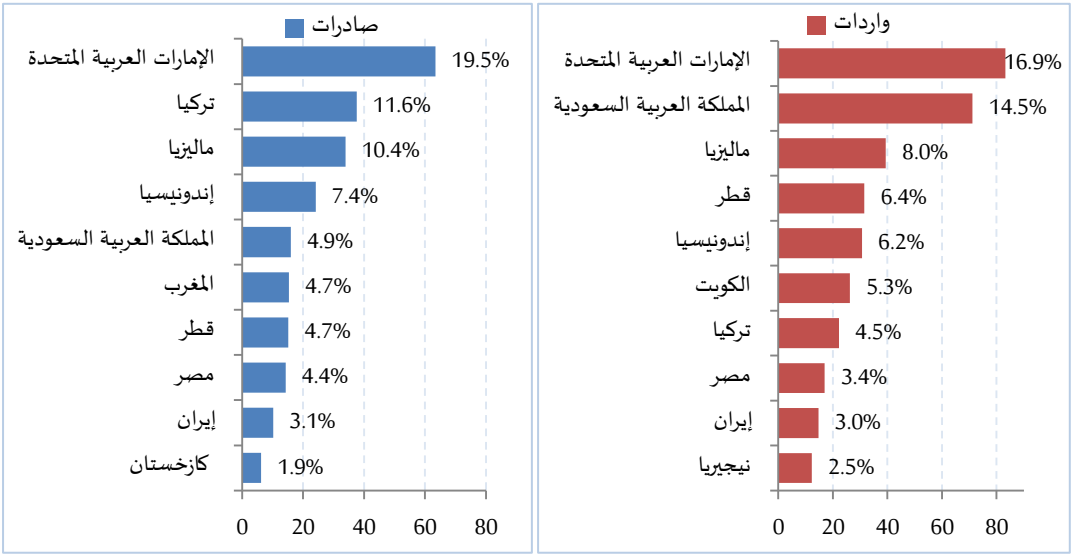
المصدر: قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية.

والصناعة). ويمثل القطاع حوالي نسبة 60% من فرص العمل في جميع أنحاء العالم. وتشكل تجارة الخدمات ما يقرب من 20% من تجارة السلع والخدمات العالمية إضافة إلى تدفق ثلثي الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي إلى القطاع (UNCTAD, 2013a).

ومع ذلك فإن هذه الأرقام لا تبدو جلية بقوة على ساحة التجارة العالمية. ففي عام 2016، بلغ مجموع صادرات الخدمات العالمية 4.9 تريليون دولار فقط مقارنة مع 15.7 تريليون دولار من صادرات السلع في نفس العام. وكمجموعة، ظلت دول منظمة التعاون الإسلامي المستورد الصافي للخدمات. ووفقا لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، صدرت دول المنظمة ما قيمته 324 مليار دولار من الخدمات عام 2016، في حين سجلت وارداتها من الخدمات 491 مليار دولار في العام نفسه (الشكل 3.3). وفي الفترة الممتدة بين عامي 2009 و 2014، شهد حجم تجارة الخدمات في دول المنظمة زيادة متواصلة، إلا أنه خلال عامي 2015 و 2016 حصل تراجع في كل من الصادرات والواردات من الخدمات.

وخلال الفترة قيد النظر، اتجهت حصة دول المنظمة من صادرات وواردات الخدمات في الدول النامية في منحى تنازلي خلال الفترة المتراوحة بين 2005 و 2016 (الشكل 3.3). وفي الوقت الذي سجلت فيه هذه الدول حصتي 24.3% و 28.0% في صادرات وواردات الخدمات، على التوالي، في الدول النامية عام 2005، انخفضت الحصتين إلى 21.0% و 25.3% عام 2016. في حين تراجعت

الشكل 4.3: الدول العشر الأولى الأكثر تصديرا واستيرادا للخدمات (2016، مليار دولار أمريكي)

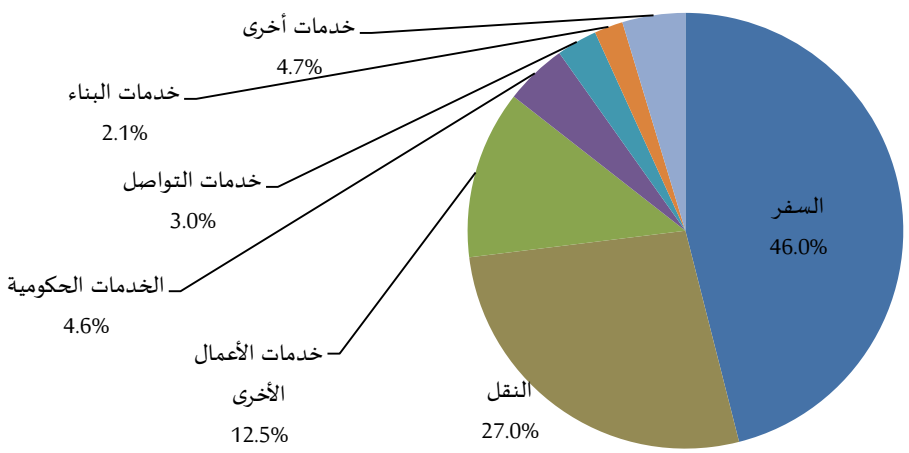


المصدر: منظمة التجارة العالمية.

حصص دول المنظمة مجتمعة من إجمالي صادرات الخدمات العالمية من 6.1% لعام 2005 إلى 6.6% في 2016، لكن حصصها من إجمالي واردات الخدمات العالمية سجلت ارتفاعا من 8.7% إلى 10.3% خلال الفترة ذاتها.

ويظهر الشكل 4.3 الدول العشر الأولى في منظمة التعاون الإسلامي حسب أحجام صادراتها وواردتها من الخدمات. ففي عام 2016 كانت الإمارات العربية المتحدة المصدر الأول للخدمات بحيث سجلت 63 مليار دولار من الصادرات وحصة 19.5% من إجمالي صادرات الخدمات لدول المنظمة (الشكل 4.3، يسار)، وتلتها كل من تركيا (38 مليار دولار، 11.6%) وماليزيا (34 مليار دولار، 10.4%) وإندونسيا (24 مليار دولار، 7.4%) ثم المملكة العربية السعودية (16 مليار دولار، 4.9%). و في عام 2016، شكلت الدول العشر الأولى في منظمة التعاون الإسلامي نسبة 73% من إجمالي صادرات الخدمات في المنظمة. وفيما يتعلق بواردات الخدمات، سجلت الإمارات العربية المتحدة أعلى نسبة بلغت 83 مليار دولار وحصة 16.9% من إجمالي واردات الخدمات في منظمة التعاون الإسلامي، وتلتها كل من المملكة العربية السعودية (71 مليار دولار، 14.5%) وماليزيا (39 مليار دولار، 8.0%) وقطر (31 مليار دولار، 6.4%) ثم إندونيسيا (30 مليار دولار، 6.2%). وشكلت الدول العشر الأولى المستوردة للخدمات في منظمة التعاون الإسلامي مجتمعة حصة 70.8% من إجمالي واردات الخدمات في دول المنظمة.

الشكل 5.3: صادرات الخدمات حسب القطاع عام 2015



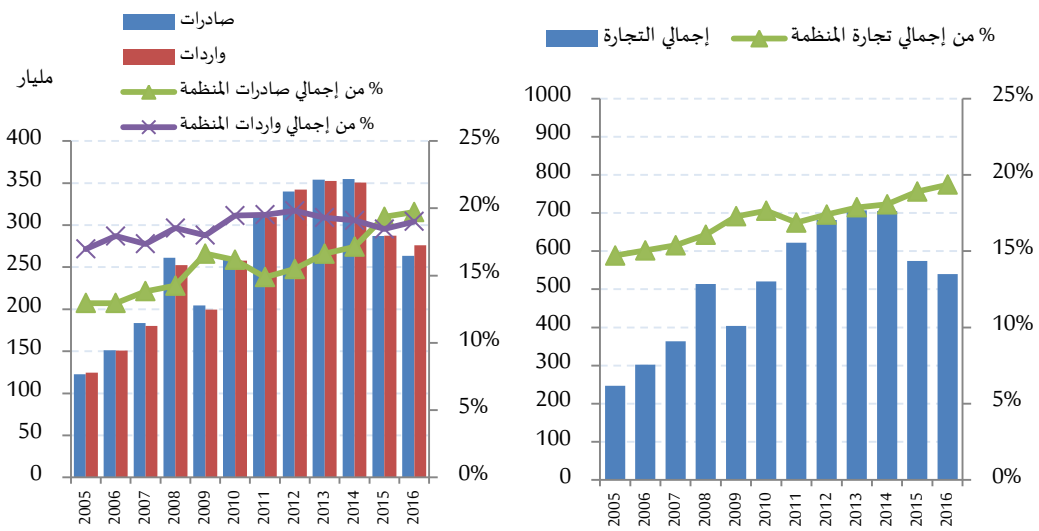
المصدر: قاعدة البيانات الإحصائية لتجارة السلع الأساسية للأمم المتحدة

ومن حيث التوزيع القطاعي لصادرات الخدمات من قبل دول المنظمة، تمثل خدمات السفر والنقل الجزء الأكبر من صادرات الخدمات في هذه الدول وفقا لأحدث الإحصاءات. وكما هو مبين في الشكل 5.3، يشكل هذين القطاعين مجتمعين نسبة 73% من جميع صادرات الخدمات. وسجلت حصة صادرات الخدمات المتعلقة بالسفر أكثر من 40%، وحصة قطاع النقل بحوالي 27%. وبلغت أيضا حصة فئة الخدمات التجارية الأخرى مثل، على سبيل المثال لا الحصر، البحث والتطوير والخدمات القانونية في إجمالي صادرات الخدمات في منظمة التعاون الإسلامي ما يناهز 12.5%. ومن ناحية أخرى، مثلت القطاعات الفرعية للحكومة والخدمات المتعلقة بالاتصالات والبناء والشؤون المالية مجتمعة نسبة 11.7% من مجموع صادرات الخدمات.

- التجارة البينية في دول منظمة التعاون الإسلامي: حصة التجارة البينية من إجمالي التجارة في دول منظمة التعاون الإسلامي بلغت 20.0% عام 2016.

بعد الهبوط الحاد سنة 2009، تعافى إجمالي التجارة السلعية فيما بين دول منظمة التعاون الإسلامي بسرعة، فقد بلغ 705 مليار دولار بعد توجه تصاعدي حاد عام 2013 (الشكل 6.3، يسار). ومنذ ذلك الحين، أخذ المعدل في التراجع وبلغ 540 مليار دولار خلال عام 2016. وفي الوقت الذي تراجع فيه إجمالي صادرات دول المنظمة بشكل كبير، واصلت حصة التجارة البينية في المنظمة في

الشكل 6.3: الصادرات و الواردات السلعية البينية في دول المنظمة (مليار دولار أمريكي)

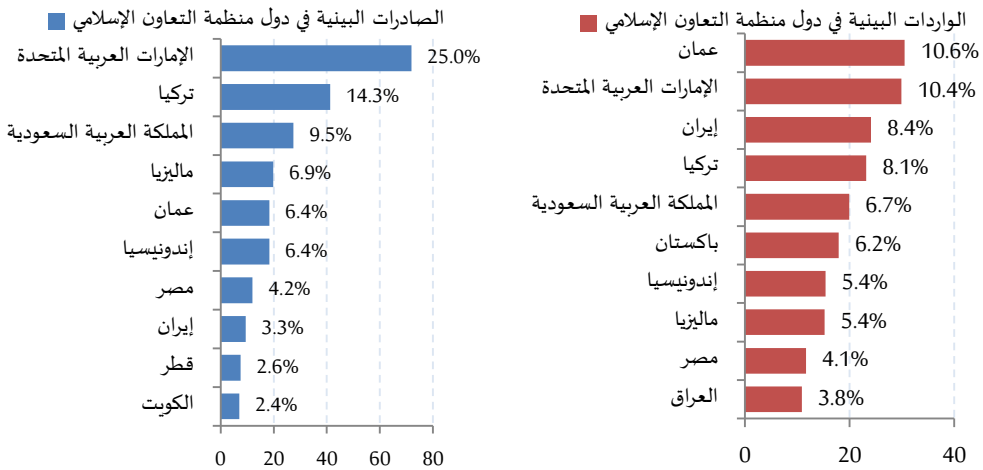


المصدر :دائرة الإحصاءات التجارية (DOTS)، صندوق النقد الدولي.

الارتفاع حتى خلال عام 2016. وتبعا لذلك ارتفعت حصة هذه الأخيرة من 16.9% المسجلة عام 2011 إلى 18.9% عام 2015 وواصلت ارتفاعها حتى سنة 2016 لتسجل نسبة 19.4%. ومنذ 2005، شهدت هذه الحصة ارتفاعا بوتيرة مستمرة،باستثناء عام 2011. لكن لتحقيق مقصد برنامج العمل العشري لمنظمة التعاون الإسلامي (OIC-2025) المتمثل في نسبة 25%، ينبغي بذل المزيد من الجهود للحفاظ على الاتجاه التصاعدي.

ومن ناحية أخرى، سجلت الصادرات البينية لمنظمة التعاون الإسلامي 287 مليار دولار عام 2015، لكن هذا الرقم تراجع في عام 2016 بحيث سجل 263 مليار دولار، وما زال هذا المبلغ أكبر بضعفين بالمقارنة مع إجمالي الصادرات فيما بين دول المنظمة التي بلغت 123 مليار دولار في عام 2005، لكن تم تسجيل مستويات تكاد تكون مماثلة في عام 2008 قبل الأزمة الاقتصادية العالمية (الشكل 6.3، يمين). واستمرت حصة الصادرات البينية من إجمالي صادرات دول المنظمة في الزيادة منذ عام 2011 ووصلت إلى 19.7% عام 2016. وبلغت الواردات البينية للمنظمة 352 مليار دولار في 2013 (قيمة الذروة التي بلغتها منذ عام 2005) ثم سرعان ما أخذت تتراجع إلى أن وصلت إلى 276 مليار دولار في 2016 (الشكل 6.3، يمين). وتجدر الإشارة أيضا إلى أن هذه الأرقام تفضُل ما تم تسجيله في عز الأزمة المالية سنة 2009 البالغ 199 مليار دولار وسنة 2005 البالغ معدل 124 مليار دولار فقط. كما ارتفعت حصة الواردات البينية لمنظمة التعاون الإسلامي من 18.5% المسجلة عام 2015 إلى 19.0% عام 2016.

الشكل 7.3: الصادرات والواردات السلعية البينية في دول المنظمة (2016، مليار دولار أمريكي)



المصدر: دائرة الإحصاءات التجارية (DOTS)، صندوق النقد الدولي.

ولزيادة حصة التجارة البينية من مجموع تجارتها السلعية، لا ينبغي لدول المنظمة التركيز فقط على تفعيل نظام الأفضليات التجارية لمنظمة التعاون الإسلامي (TPS-OIC) بمشاركة أوسع من الدول الأعضاء، ولكن أيضا تعزيز التنوع والمنافسة في المنتجات القابلة للتداول مع الأخذ بعين الاعتبار الاحتياجات والفوائد المتبادلة من التجارة. لكن يبقى التقدم المحرز على مستوى تفعيل النظام بطيئا إلى حد ما.

ويظهر الشكل 7.3 (يسار) الدول العشر الأولى في المنظمة من حيث حجم صادراتها البينية. في عام 2016، سجلت الدول الخمس الأولى في المنظمة من حيث الصادرات البينية ما يقارب 62.0% من إجمالي الصادرات البينية في المنظمة، في حين سجلت الدول العشر الأكثر تصديرا نسبة 81.0%. واحتلت الإمارات العربية المتحدة المرتبة الأولى برصيد بلغ 71.8 مليار دولار ونسبة 25.0% من إجمالي الصادرات البينية لدول المنظمة، وتلتها كل من تركيا (41.3 مليار دولار، 14.3 %) والمملكة العربية السعودية (27.4 مليار دولار، 9.5%) وماليزيا (19.7 مليار دولار، 6.9%) ثم عمان (18.3 مليار دولار، 6.4%).

ويصف لنا الشكل 7.3 (يمين) الدول الأولى في منظمة التعاون الإسلامي من حيث الواردات البينية. ففي عام 2016، كانت عمان المستورد الأول من دول المنظمة بحجم بلغ 30.5 مليار دولار وحصة 10.6% في المجموع، تلتها كل من الإمارات العربية المتحدة بمقدار 29.9 مليار دولار وحصة 10.4% ثم إيران بمعدل 24.1 مليار دولار وبحصة 8.4%. وشكلت الدول الخمس الأولى في المنظمة حصة 44.5% من إجمالي الواردات البينية للمنظمة في الوقت الذي بلغت فيه حصة الدول العشر الأولى 69.3% عام 2016.

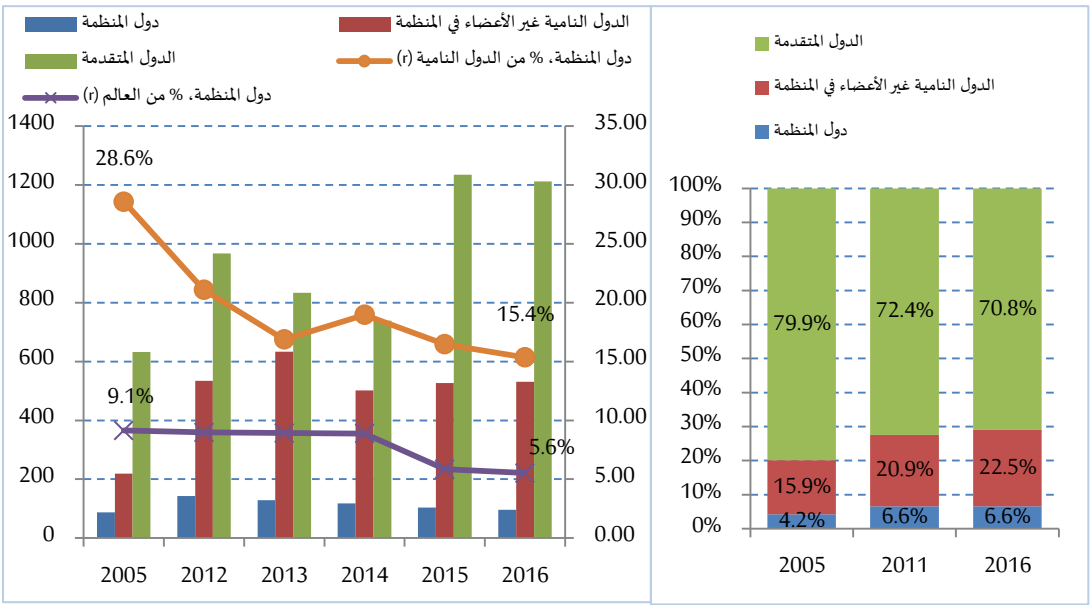
3.2 الاستثمار والمال

- تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر: تراجعت حصة دول المنظمة من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية إلى نسبة 5.5% عام 2016، وهو أدنى معدل تم تسجيله في السنوات الأخيرة

بلغ إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة العالمية 1.75 تريليون دولار عام 2016، مما يمثل تراجعا بمعدل 27.6 مليار دولار عن قيمة العام الذي قبله البالغة 1.77 تريليون دولار. وهذه هي المرة الأولى التي يسجل فيها هذا الإجمالي تراجعا طوال فترة الخمس سنوات الأخيرة. واعتبارا من

عام 2006، فإن 71% من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية، البالغة آنذاك قيمة تريليون دولار، كانت مخصصة للدول المتقدمة، في حين عادت البقية للاقتصادات النامية. وفي عام 2013، بلغت البلدان النامية أعلى قيمة لها قدرها 52.8% من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية. ومنذ ذلك الحين، أخذت حصتها من هذه التدفقات في التراجع تدريجياً. ونتيجة لذلك، سجلت حصة البلدان المتقدمة في عام 2016 نسبة 64.1% بفضل الانتعاش الاقتصادي في هذه البلدان وتزايد الاختلالات في بعض الاقتصادات النامية الرئيسية.

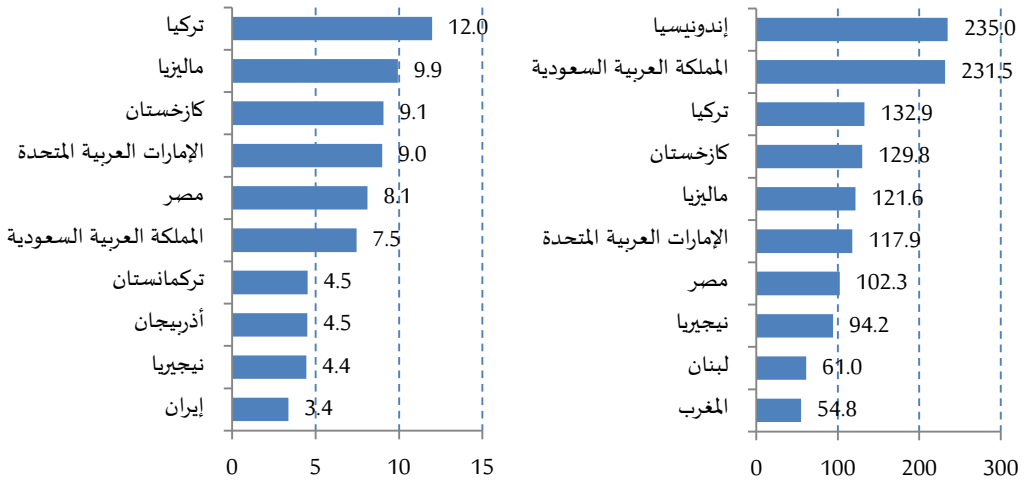
الشكل 8.3: تدفقات (على اليسار) وأرصدة (على اليمين) الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة (مليار دولار)



المصدر: قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية.

ويوضح الشكل 8.3 (يسار) إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول منظمة التعاون الإسلامي بالمقارنة مع الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة والدول المتقدمة. ويلاحظ من هذا الشكل أنه خلال الفترة قيد النظر سجلت هذه التدفقات إلى دول المنظمة عموما معدلات دون المتوقع. وسجلت القيمة الإجمالية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى دول المنظمة 87.5 مليار دولار عام 2005، وهو رقم جد ضئيل. وبعد الأزمة المالية العالمية، بين عامي 2012 و 2015، تراوحت القيمة بين 104 و 142 مليار دولار. وفي 2016، بلغ إجمالي قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول المنظمة 96.3 مليار دولار، مسجلا بذلك انخفاضا لمدة أربع سنوات متتالية عن قيمته المسجلة عام 2012 (142.9 مليار دولار). ومن جهة أخرى، سجلت حصة دول المنظمة من

الشكل 9.3: الدول العشر الأولى الأكثر استقطابا لتدفقات (على اليسار) وأرصدة (على اليمين) الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة (2016، مليار دولار)



المصدر: قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية.

إجمالي التدفقات إلى الدول النامية تراجعا منذ عام 2012. وارتفعت حصة مجموعة دول المنظمة في الدول النامية إلى 15.4% عام 2016. وأظهرت حصة مجموعة المنظمة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية تذبذباً بين 9.1% و 5.6% خلال فترة 2005-2016. وكانت الحصة المسجلة في عام 2016 (5.6%) الأدنى على الإطلاق خلال الفترة قيد النظر.

بلغت أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة على الصعيد العالمي 26.7 تريليون دولار عام 2016. في المقابل، استقطبت دول منظمة التعاون الإسلامي مجتمعة نسبة 6.6% من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي، وهو رقم يمثل تحسنا بنسبة 2.4 نقطة مئوية مقارنة مع القيمة المسجلة عام 2005 (الشكل 8.3، يمين). وعلاوة على ذلك، فإن الجزء الأكبر من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول النامية يعود للدول النامية غير الأعضاء في المنظمة، والتي سجلت مجتمعة حصة 22.5% من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي الوارد عام 2016. وبشكل عام، ارتفعت حصة الدول النامية في العالم من 20.1% إلى 29.2% بين عامي 2005 و 2016، في مقابل ذلك سجلت الدول المتقدمة انخفاضا في حصتها.

وكما هو الحال في باقي مجموعات الاقتصاد الكلي الرئيسية لمجموعة منظمة التعاون الإسلامي، أظهرت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول أيضا مستوى عال من التركيز، بحيث

يتوجه الجزء الأكبر منها إلى عدد قليل فقط من هذه الدول. واستأثرت الدول الخمس الأولى في المنظمة ذات أكبر حصة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة بحصة 49.9% من إجمالي التدفقات للمنظمة، في الوقت الذي بلغت فيه حصة الدول العشر الأولى 75.1% (الشكل 9.3، يسار). وفي عام 2016، احتلت تركيا الصدارة من حيث تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة التي بلغت فيها 12 مليار دولار، وحصة 12.4% من إجمالي التدفقات إلى دول المنظمة، وتلت تركيا كل من ماليزيا (9.9 مليار دولار، 10.3%) وكازخستان (9.1 مليار، 9.4%) والإمارات العربية المتحدة (9.0 مليار دولار، 9.3%) ثم مصر (8.1 مليار، 8.4%).

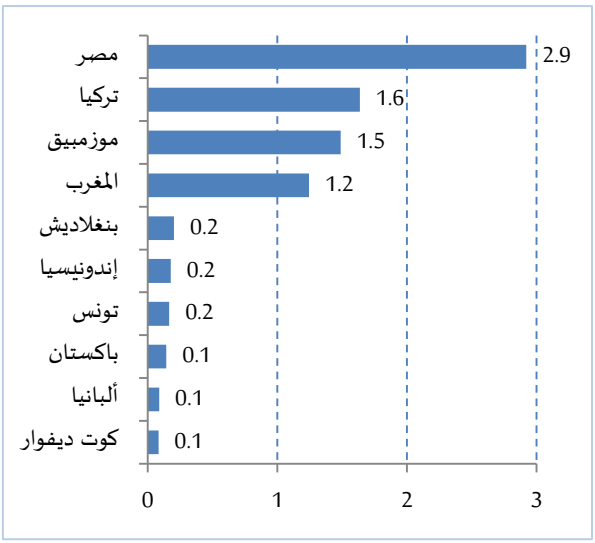
ونفس الشيء تم تسجيله أيضا على مستوى رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، بحيث استقطبت الدول الخمس الأولى 46.2% من إجمالي هذه الأرصدة الواردة لمنظمة التعاون الإسلامي، في حين استقطبت الدول العشر الأولى نسبة 69.6% منها. ومرة أخرى وبمبلغ 235 مليار دولار من أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة (12.8% من مجموع منظمة التعاون الإسلامي)، تربعت إندونيسيا على رأس قائمة دول المنظمة ذات أعلى معدل من حيث أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة عام 2016. وأعقب أندونيسيا كل من المملكة العربية السعودية (231.5 مليار دولار، 12.6%) وتركيا (132.9 مليار دولار، 7.2%) وكازخستان (129.8 مليار دولار، 7.0%) ثم ماليزيا (121.6 مليار دولار، 6.6%).

وعموما، يشير هذا الوضع إلى أن أغلبية دول المنظمة ما زالت غير قادرة على وضع أطر اقتصادية مواتية وتزويد الأعمال التجارية الأجنبية ببنية تحتية تنظيمية ومادية ملائمة لجذب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. ونتيجة لذلك، فإنه يتعين على دول المنظمة بشكل عام اتخاذ إجراءات سريعة لتعزيز بيئة الأعمال حتى تصير ملائمة أكثر وتجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية. ولتحقيق هذا الهدف، لابد من القيام بإصلاحات لتحسين مناخ الأعمال وتقديم حوافز استثمارية وفقا لاحتياجات كل من المستثمرين المحليين والأجانب، وهذا الأمر بدوره يتطلب توفر بنية تحتية ملائمة بالإضافة إلى الاستثمار في التقنيات الحديثة لتعزيز قدراتها الإنتاجية، الشيء الذي ما يزال يشكل تحديا كبيرا أمام العديد من هذه الدول.

تحيل تدفقات وأرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر البينية في منظمة التعاون الإسلامي (أي الأرصدة الواردة) على الاستثمارات الموجهة من دولة عضو في المنظمة كمصدر إلى دولة أخرى من الدول

الأعضاء باعتبارها الدولة المستقطبة. وكما هو الحال في الأبعاد الأخرى للتكامل الاقتصادي بين دول المنظمة (مثل التجارة والسياحة البينية في المنظمة)، يمكن لاتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر البيني في دول المنظمة أن يكون مؤشرا جيدا لتقييم مستوى التكامل الاقتصادي بين هذه الدول. وتعد زيادة حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البينية مؤشرا على وجود علاقات اقتصادية قوية بين دول منظمة التعاون الإسلامي. غير أن الإحصاءات الثنائية بشأن تدفقات الاستثمار لا تكاد تكون متاحة. ومن بين البلدان التي تتوفر حولها البيانات، يعرض الشكل 10.3 الدول الأعضاء في المنظمة الافضل أداء من حيث تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البينية في دول المنظمة خلال عام 2015. ومن بين هذه الدول، احتلت مصر المرتبة الأولى واستقطبت استثمارات أجنبية مباشرة بقيمة 2.9 مليار دولار من بلدان أخرى أعضاء في المنظمة، وأعقبتها تركيا بمبلغ 1.6 مليار دولار. وخلال نفس الفترة، اجتذبت موزمبيق والمغرب أيضاً أكثر من مليار دولار أمريكي من هذه الاستثمارات.

الشكل 10.3: الدول العشر الأفضل أداء في المنظمة من حيث تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البيني الواردة (مليار دولار)، 2015



المصدر : قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية.

وتوفر الأرقام المتعلقة بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البينية في دول المنظمة في 2015 بعض القرائن عن عدم المساواة في توزيع تدفقات الاستثمار في هذه الدول، بحيث استقطبت مجموعة قليلة منها استثمارات أكثر نسبياً مقارنة بأخرى. ولذلك، نجد أن البلدان الأعضاء في المنظمة لم تسجل جميعها تحسناً عاماً في التعاون فيما بينها من حيث الاستثمار الأجنبي المباشر.

ووفقاً لسيسرك (2016a)، اتبعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر فيما بين البلدان الأعضاء في المنظمة نمطا إيجابيا خلال فترة 2001-2012، رغم مرورها بفترات تتخللها حالات من الازدهار والكساد. ومع ذلك، فالمستويات الحالية التي تعكسها الأرقام المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر البيني في دول المنظمة ما تزال أقل بكثير من إمكانياتها (الأونكتاد، b2013). في الواقع

يتعين على الدول الأعضاء في المنظمة التوصل إلى تأسيس قاعدة فهم مشتركة مفادها أنه بوسعها تعميق التكامل والتعاون الاقتصاديين من خلال تحسين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر فيما بينها. وهذا ما يمكن بدوره أن يسهم في تعزيز النمو الاقتصادي وتحفيز التنمية. إلا أن العوائق القائمة في الدول الأعضاء في المنظمة، والتي تقف في وجه المستثمرين من حيث الجودة المؤسسية ونظم التأشيرة والقيود المفروضة على الأرباح وتحويلات رأس المال وغيرها من العوائق، تعتبر من العوامل التي تحد من مستوى التعاون الاقتصادي بين هذه البلدان.

وفي هذا الصدد، هناك حاجة إلى مزيد من التدخلات السياساتية للتقليص من المعوقات التي تقف عقبة في وجه الاستثمار البيني. ويتوقف تحقيق النجاح في إبراز إمكانيات الاستثمار الأجنبي المباشر البيني في منظمة التعاون الإسلامي بشكل كبير على إرادة واضعي السياسات في هذه الدول في اعتماد بعض التدابير السياساتية الملموسة للتقليص من حجم الحواجز التي تعيق التجارة والاستثمار وإلغاء أو تسهيل نظم منح التأشيرة وتسهيل إجراءات التحويلات الرأسمالية بين الدول الأعضاء في المنظمة.

- تنمية القطاع المالي: درجة التعميق المالي في دول منظمة التعاون الإسلامي غير مرضية.

يمكن لكل نظام مالي سليم أن يمهد الطريق لتحقيق تنمية اقتصادية سريعة من خلال، ضمن مجموعة أخرى من الأمور، تخصيص المدخرات المحلية بشكل فعال في الأنشطة الاقتصادية المنتجة. وقد نال هذا الدور بالفعل نصيبا كبيرا من الاهتمام في الأدبيات المتناولة لموضوع النمو الاقتصادي، وفي العقد الأخير حصل إجماع قوي على أن الوسطاء الماليين الذين يعملون بشكل جيد لهم تأثير كبير على النمو الاقتصادي (Levine, 2004).

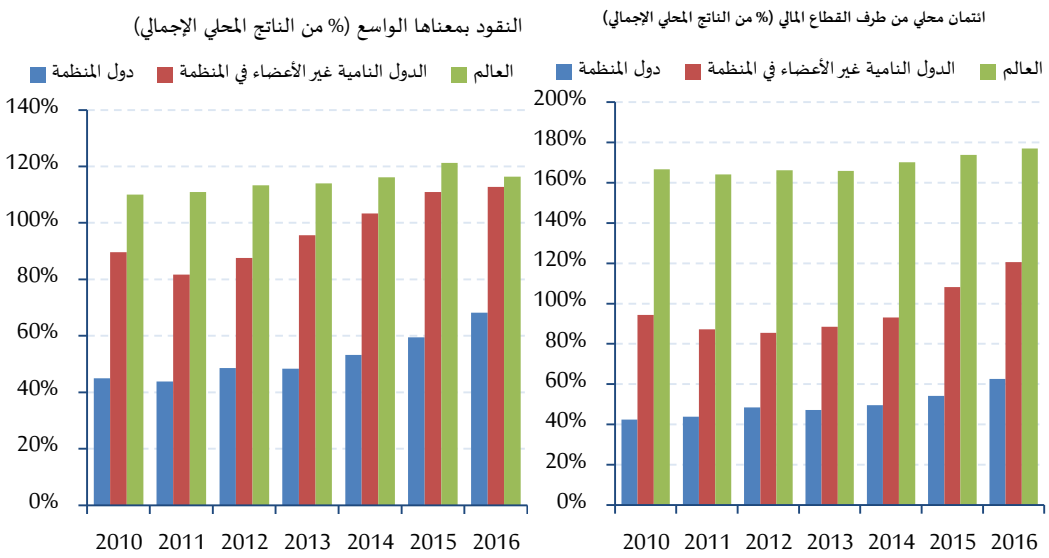
ومن المؤشرات الشائع استخدامها لتحديد درجة التعميق المالي هي نسبة النقود بمعناها الواسع إلى الناتج المحلي الإجمالي. ويرتبط تسجيل معدلات عالية بصفة عامة بسيولة مالية وتعمق مالي كبيرين. وكما هو مبين في الشكل 11.3 (يسار)، فقد سجل متوسط حجم النقود بمعناها الواسع إلى الناتج المحلي الإجمالي لدول منظمة التعاون الإسلامي نسبة 68.2% عام 2016 مقارنة بما يقارب 112.7% في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة و 116.4% في المتوسط العالمي. وعلى ما يبدو، فإن القطاع المالي في الدول الأعضاء ما يزال متخلفا في مجال توفير السيولة الكافية وفرص أفضل للاستثمار في الاقتصاد بتكلفة أقل. ويتجلى هذا الوضع بشكل جزئي في انخفاض مستويات الائتمان

التي يقدمها القطاع المالي كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي. ففي عام 2016، قدم القطاع المالي دينا للاقتصاد المحلي متوسطه 62.7% من الناتج المحلي الإجمالي في دول المنظمة، بينما بلغ هذا الرقم في الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة 120.5% (الشكل 11.3، يمين). وفي العام ذاته، بلغ المتوسط العالمي 176.9%، وهو ما تجاوز بشكل كبير متوسط بلدان منظمة التعاون الإسلامي والبلدان النامية غير الأعضاء.

وتتفاوت درجة الإنماء المالي بشكل كبير بين الدول الأعضاء في المنظمة، بحيث أنه في الوقت الذي تتوفر فيه بعض هذه الدول على أنظمة مالية نسبيا أكثر تقدما بما في ذلك الخدمات المصرفية والتأمينات وغيرها من المؤسسات المالية، إضافة إلى نظم رقابية وإشرافية مالية فعالة، تعرف الكثير من الدول الأخرى تأخرا في مراحل تطورها المالي، وهذا بدوره يوفر مجالا كبيرا لتحسين النظم المالية في دول المنظمة.

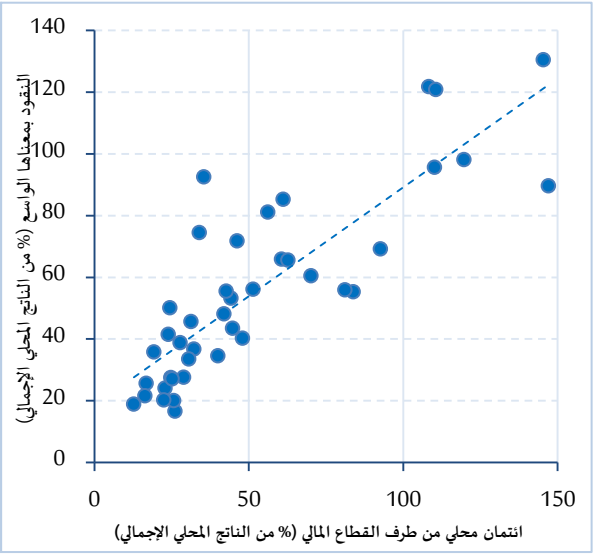
وأخذا بعين الاعتبار الطرح المقبول على نطاق واسع والقائل بأن التعميق المالي يحمل في طياته مزايا تنعكس بإيجاب على استقرار الاقتصاد، ولو بتحفظ، يبدو أن العديد من دول منظمة التعاون الإسلامي لا تنعم بهذه المزايا. مع ذلك، هناك بعض الدول التي يمكن استثناؤها من هذا الحرمان مثل لبنان وماليزيا والأردن حيث يفوق العمق المالي متوسط مستوى البلدان المتقدمة، قياسا بحجم

الشكل 11.3: تنمية القطاع المالي



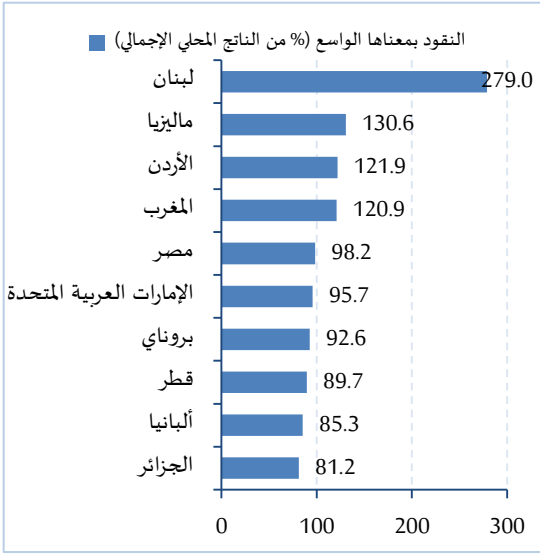
المصدر :قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية للبنك الدولي

الشكل 13.3: السيولة والائتمان المحلي



المصدر: قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية للبنك الدولي

الشكل 12.3: تنمية القطاع المالي (2016)



المصدر: قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية للبنك الدولي

النقود بمعناها الواسع إلى الناتج المحلي الإجمالي. ففي لبنان على سبيل المثال، بلغ إجمالي حجم النقود بمعناها الواسع الذي يشمل جميع النقود بمعناها الضيق والودائع، من بين أمور أخرى، أكثر من ضعف حجم الناتج المحلي الإجمالي (279.0%)، كما هو موضح في الشكل 12.3. وبالمثل، طابق حجم السيولة في الاقتصاد في ماليزيا 130.6% من الناتج المحلي الإجمالي. أما في الأردن والمغرب فقد فاق الحجم النسبي للنقد بمعناه الواسع إلى الناتج المحلي الإجمالي عتبة 100%.

وحسب تقرير صادر عن صندوق النقد الدولي، فإن من شأن التعميق المالي، من خلال زيادة حجم المعاملات المالية، أن يعزز من قدرة النظام المالي في بلد معين على التدخل في تدفقات رؤوس الأموال دون حصول تقلبات كبيرة في أسعار الأصول وأسعار الصرف (صندوق النقد الدولي، 2011). ومعلوم أن الأسواق المالية الأكثر عمقا قادرة على خلق مصادر بديلة للتمويل في السوق المالي المحلي في فترات التوتر الدولي، واضعة الحد للآثار السلبية غير المباشرة، كما اتضح في الأزمة المالية العالمية الأخيرة. وفي هذا الصدد، فإن الشكل 13.3 يدعم هذا الطرح بالنسبة لدول منظمة التعاون الإسلامي، وذلك بوصف قوة العلاقة بين النقود بمعناها الواسع وتوافر الدين سنة 2016.

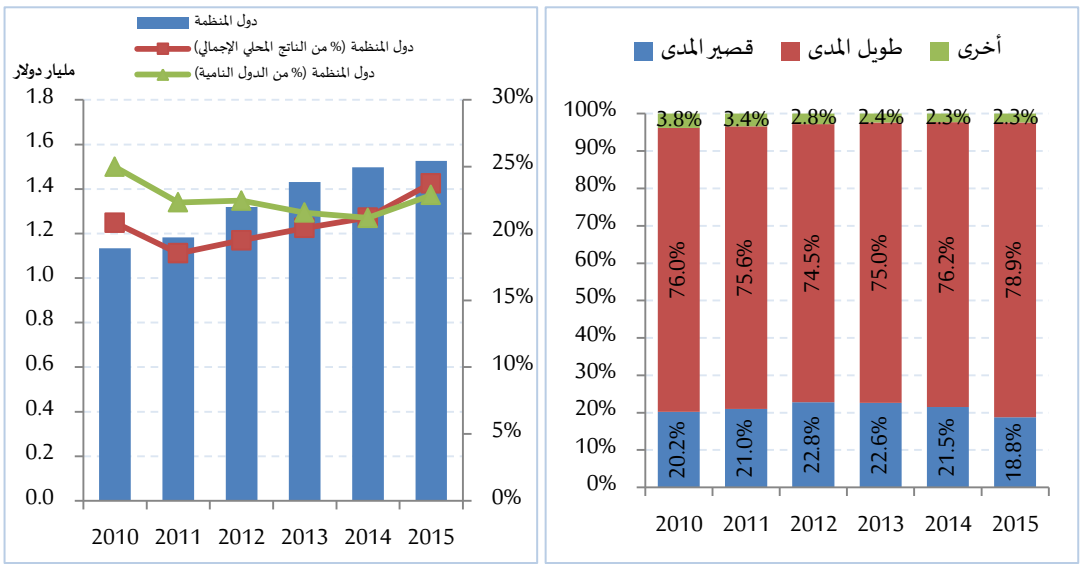
غير أن الأدلة تشير إلى أن الأسواق المالية الأكثر عمقا يمكنها أيضا استقطاب تدفقات رأس المال المتقلبة، ما يزيد من تعقيد عملية تدبير الاقتصاد الكلي في اقتصاد البلاد. بالإضافة إلى ذلك، يمكن للتعميق المالي أن يحدث بسرعة كبيرة جدا، مما يؤدي إلى ازدهار الائتمان وكساد كنتيجة لذلك.

وعلى المستوى المنهجي، إذا ما تم تدبير كل هذه العوامل على الوجه السليم، فإنه يمكن التخفيف من شدة الحاجة إلى تكديس الأصول الأجنبية، وعلى المستوى العالمي، تعزيز التكيف العالمي (Maziad et al., 2011).

- الدين الخارجي: عقب الزيادة المطردة، تراجعت حصة الديون قصيرة الأجل خلال عامي 2014 و 2015.

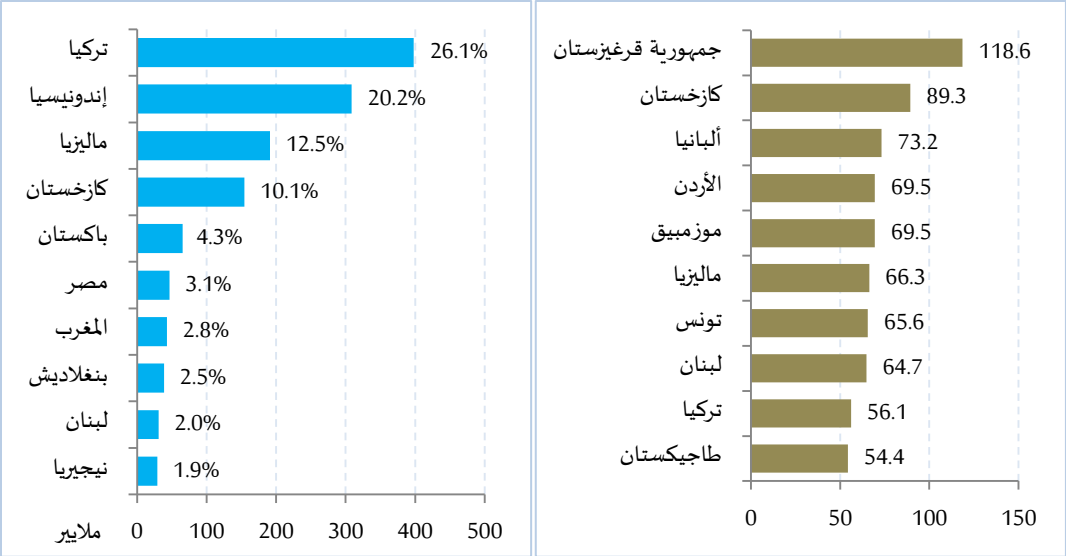
أظهر إجمالي الدين الخارجي لدول منظمة التعاون الإسلامي توجها تصاعديا خلال الفترة قيد النظر. ففي عام 2015، نما إجمالي الدين الخارجي لدول المنظمة بنسبة 2% مقارنة بالعام الذي قبله وسجل 1.52 تريليون دولار. ومن ناحية أخرى، ما تزال 20 دولة عضوا في المنظمة مصنفة ضمن الدول الفقيرة المثقلة بالديون من قبل البنك الدولي. وتماشيا مع الديون المتزايدة من حيث القيمة المطلقة، يوضح الشكل 14.3 (يسار) أن كلا من الحجم النسبي للدين في دول المنظمة إلى ناتجها المحلي الإجمالي وحصتها من إجمالي الدين في الدول النامية في تزايد منذ عام 2010. وفي هذا الصدد، ارتفعت نسبة الدين إلى الناتج المحلي الإجمالي لدول المنظمة المثقلة من 20.8% المسجلة عام 2010 إلى 23.7% عام 2015. وخلال الفترة نفسها، سجل إجمالي حجم الدين الخارجي لدول المنظمة كنسبة مئوية من إجمالي ديون البلدان النامية تراجعا طفيفا من 25.0% إلى 22.9%.

الشكل 14.3: الدين الخارجي (على اليسار) وهيكله الزمني (على اليمين)



المصدر: قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية للبنك الدولي

الشكل 15.3: الدول العشر الأكثر مديونية في المنظمة (يسار) والديون %من الدخل القومي الإجمالي (يمين)



المصدر: قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية للبنك الدولي.

بالنظر إلى الهيكل الزمني للديون الخارجية لدول منظمة التعاون الإسلامي نجد أن الديون طويلة الأجل واصلت هيمنتها على الجزء الأكبر من إجمالي الديون الخارجية للمنظمة خلال 2015، وذلك بنسبة 78.9%. إلا أن حصة الديون قصيرة الأجل بدورها شهدت تزايدا مستمرا طوال الفترة الممتدة بين عامي 2010 و2012، بحيث بلغت 22.8% عام 2012 مقارنة مع 20.2% المسجلة في 2010 (الشكل 14.3، يمين). وخلال فترة 2013-2015، تبعت نمطا تنازليا وانخفضت إلى 18.8% في عام 2015.

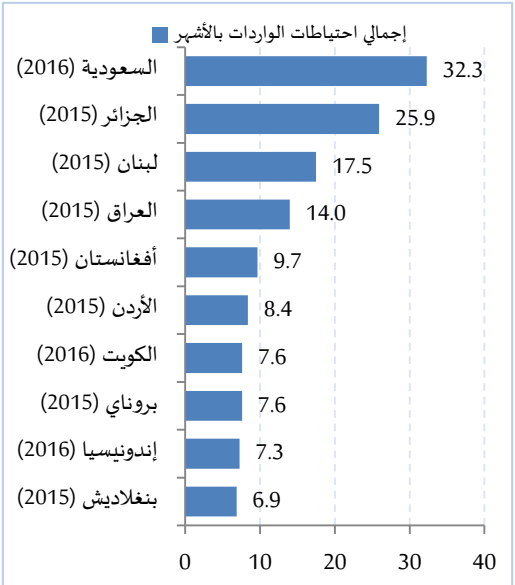
وبخصوص رصيد الديون من حيث القيمة المطلقة، كانت تركيا البلد الأكثر مديونية في منظمة التعاون الإسلامي عام 2015 (الشكل 15.3، يسار)، بحيث بلغت مديونيتها 397 مليار دولار وهذا الرقم يشكل نسبة 26.1% من إجمالي الديون الخارجية لدول المنظمة. وأعقب تركيا كل من إندونيسيا وماليزيا وكازخستان وباكستان التي تراوحت مستويات ديونها الخارجية بين 308 و 65 مليار دولار. وسجلت ثلاث دول من المنظمة لوحدها ما يقارب 58.8% من إجمالي الديون الخارجية لمنظمة التعاون الإسلامي، بينما سجلت الدول العشر الأولى نسبة 85.5% منها. و مع ذلك، ونظرا لحجم الناتج الاقتصادي للبلد، فإنه قد يكون ضربا من التضليل النظر للحجم المطلق لرصيد الديون. وفي هذا الصدد، تعتبر نسبة الدين إلى إجمالي الدخل القومي وسيلة لتوفير صورة أكثر دقة

عن مديونية البلاد، ما يسمح بتكييفها مع حجم الدخل القومي الإجمالي. ومن حيث الحجم النسبي للديون الخارجية من إجمالي الدخل القومي، كانت جمهورية قرغيزستان البلد الأكثر مديونية من بين دول المنظمة عام 2013 بنسبة 118.6% إلى الدخل القومي الإجمالي (الشكل 15.3، يمين)، تلتها كل من كازاخستان وألبانيا والأردن وموزمبيق بنسب متفاوتة تراوحت بين 89.3% و 69.5%.

- الاحتياطات: للعام الثالث على التوالي، واصل إجمالي احتياطيات دول منظمة التعاون الإسلامي في التراجع في 2016.

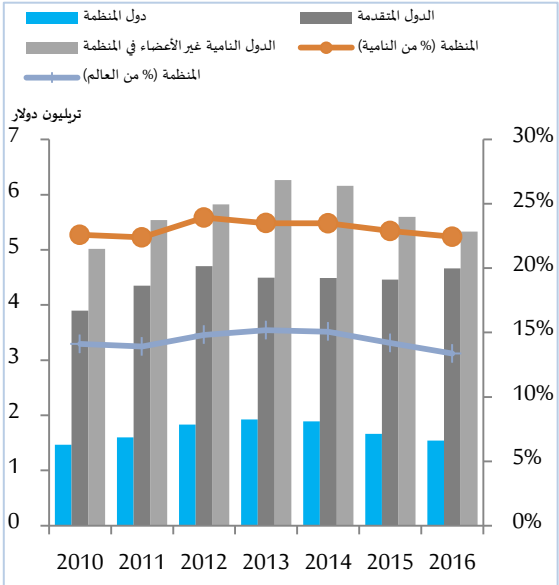
عادة ما تعتبر الاحتياطيات وسيلة مهمة لحماية الاقتصاد من الصدمات الخارجية الفجائية. وقد ازداد إجمالي الاحتياطيات النقدية العالمية – بما في ذلك الذهب – من 10.4 تريليون دولار عام 2010 إلى 12.4 تريليون دولار في 2012، لكنه سرعان ما عاد للتراجع لمعدل 11.6 تريليون دولار عام 2016. و تعود 4.7 تريليون دولار من هذا المبلغ للدول المتقدمة في حين تعود 6.9 تريليون دولار المتبقية للدول النامية (الشكل 16.3). كما ارتفع بدوره إجمالي احتياطيات دول منظمة التعاون الإسلامي من 1.5 تريليون دولار المسجلة في 2010 إلى 1.9 تريليون عام 2013، لكنه أخذ في التراجع خلال 2014 وسجل معدل 1.5 تريليون دولار عام 2016. وتبعا لذلك، تراجعت حصة هذه الدول

الشكل 17.3: الدول العشر الأولى في المنظمة حسب إجمالي احتياطات الواردات بالأشهر



المصدر: قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية للبنك الدولي

الشكل 16.3: الاحتياطات، بما في ذلك الذهب (مليار دولار أمريكي)



المصدر: قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية للبنك الدولي

من إجمالي احتياطات الدول النامية من نسبة 23.5% المسجلة عام 2013 إلى 22.4% عام 2016. واعتبارا من 2016، استأثرت الدول النامية بحصة 60% من إجمالي الاحتياطات العالمية. وخلال السنة ذاتها، بلغ حصة مجموعة دول منظمة التعاون الإسلامي 13.4% من المجموع العالمي. وعلى الرغم من أنه يمكن تفسير هذا الأمر إلى حد كبير بتزايد التدفقات التجارية من بعض الاقتصادات الناشئة مثل الصين وغيرها من الدول الصناعية الجديدة في آسيا، وكذلك الدول المصدرة للنفط في الشرق الأوسط، إضافة إلى الفوائض الناتجة عن هذه التجارة، لعبت جهود الإصلاح المالي في بعض البلدان النامية أيضا (خاصة تلك التي تعاني من عجز مزمن في الحساب الجاري) دورا في تحسين وضعية احتياطياتها. ويبدو أن تحرير حساب رأس المال في بعض الدول النامية قد أسفر عن الحاجة إلى تكديس الاحتياطات كضمان ضد التقلبات المالية بما في ذلك التوقف المفاجئ لتدفق رأس المال أو انتكاسته.

ومن جهة أخرى، يظهر الشكل 17.3 الدول العشر الأولى في منظمة التعاون الإسلامي حسب حجم الاحتياطات لأشهر من الواردات خلال الفترة الممتدة بين عامي 2015 و 2016. فقد تصدرت المملكة العربية السعودية قائمة هذه الدول مع احتياطي يعادل 32.3 شهرا من الواردات، في حين تلتها كل من الجزائر بفارق ضئيل من الاحتياطيات يعادل 25.9 شهرا. بالإضافة إلى لبنان والعراق، فاقت الاحتياطيات أكثر من 10 أشهر من وارداتها فقط في أربع من دول المنظمة.

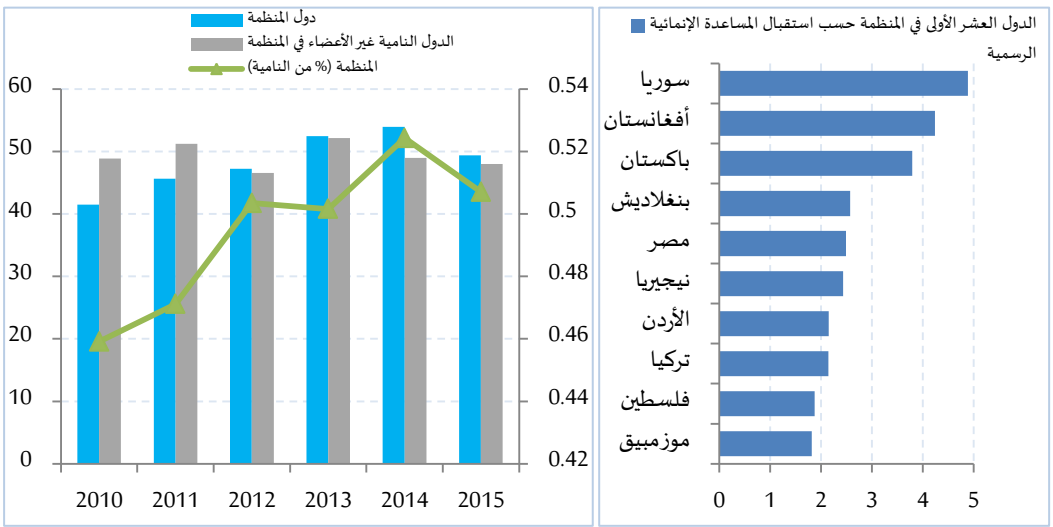
- المساعدة الإنمائية الرسمية والتحويلات: عشر دول من منظمة التعاون الإسلامي استفادت من 57.5% من إجمالي تدفقات المساعدة الإنمائية الرسمية لدول المنظمة عام 2015.

تشكل المساعدة الإنمائية الرسمية مصدرا مهما من مصادر التمويل للعديد من الدول النامية، بما في ذلك دول منظمة التعاون الإسلامي. ففي عام 2015، بلغ صافي تدفقات المساعدات الإنمائية الرسمية من جميع الجهات المانحة للدول النامية 97.4 مليار دولار مقارنة مع 90.3 مليار دولار عام 2010 (الشكل 18.3، يسار). فمنذ عام 2010، بدأت تدفقات المساعدة الإنمائية الرسمية إلى دول المنظمة تأخذ منحى تصاعديا. واعتبارا من 2015، شكلت هذه الدول نسبة 50.7% من إجمالي تدفقات المساعدة الإنمائية الرسمية إلى الدول النامية بمبلغ 49.4 مليار دولار، وهي أعلى نسبة سجلت طوال الفترة الزمنية قيد النظر.

وبالنظر إلى حجم تمركز تدفقات المساعدة الإنمائية الرسمية لدول المنظمة، نجد خصائص مماثلة. ففي العام ذاته أيضا استأثرت الدول الأعضاء الخمس الأولى بنسبة 36.4% من إجمالي تدفقات المساعدة الإنمائية الرسمية في اتجاه دول المنظمة، بينما نالت الدول الأعضاء العشر الأولى 57.5% منها (الشكل 18.3، يمين). واحتلت سوريا المرتبة الأولى بإجمالي تدفقات بلغ 4.9 مليار دولار وبنسبة 10% من مجموع المنظمة، وتلتها كل من أفغانستان (4.2 مليار دولار، 8.6%) وباكستان (3.8 مليار دولار، 7.7%) وبنغلاديش (2.6 مليار دولار، 5.2%) ثم مصر (2.5 مليارددولار، 5.0%).

ومن جهة أخرى، يبرز لنا الشكل 19.3 أن تدفقات التحويلات الشخصية لدول المنظمة قد ارتفعت من 92.7 مليار دولار المسجلة عام 2009 إلى 140.6 مليار دولار عام 2014، ولكنها سرعان ما انخفضت في 2015 لتسجل قيمة 134.9 مليار. وبسبب انعكاسات الأزمة المالية والاقتصادية لفترة 2009-2008 على اقتصادات الدول المتقدمة في المقام الأول، شهد عدد كبير من العمال المهاجرين من الدول النامية تراجعا في دخلهم والذي يعد مصدرا رئيسيا للتحويلات إلى بلدانهم الأصلية. إلا أن هذا الأمر لم يسفر عن أي تراجع في أرقام تدفقات التحويلات إلى دول المنظمة وكذلك الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة. فقد واصلت تدفقات التحويلات إلى الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة تحسنها خلال الفترة قيد النظر بحيث ارتفعت من 196 مليار دولار المسجلة عام 2009 إلى 305 مليار دولار سنة 2015.

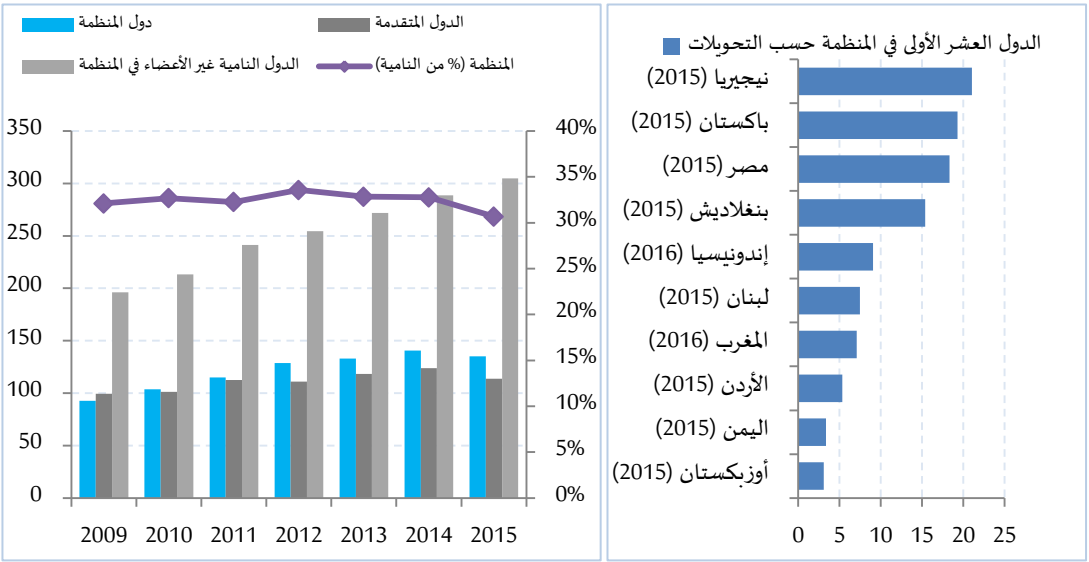
الشكل 18.3: المساعدة الإنمائية الرسمية، مليار دولار



المصدر: قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية للبنك الدولي

وعلى مستوى البلد الواحد، لوحظ على أن جزءا مهما من تدفقات التحويلات الداخلة إلى دول منظمة التعاون الإسلامي كان منحسرا في عدد قليل من الدول الأعضاء فقط خلال فترة 2015-2016. وعلى قائمة الدول الأكثر استقبالا للتحويلات في منطقة المنظمة، احتلت نيجيريا المرتبة الأولى بمعدل 21.1 مليار دولار كتدفقات (الشكل 19.3، يمين). وتلتها كل من باكستان (19.3 مليار دولار) ومصر (18.3 مليار دولار) وبنغلاديش (15.4 مليار دولار) ثم إندونيسيا (9.8 مليارد ولار).

الشكل 19.3: التحويلات الشخصية، مليار دولار أمريكي



المصدر: قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية للبنك الدولي

الجزء الثالث: التنمية الصناعية لتحقيق تحول هيكلي في دول منظمة التعاون الإسلامي

الفصل الرابع

إعادة التركيز على التنمية الصناعية لتحقيق تحول هيكلي

يرتبط الأداء الاقتصادي للبلدان ارتباطاً قوياً بقدرتها على رفع مستويات الإنتاجية في القطاعات الاقتصادية. غير أن القطاعات المختلفة تستلزم خصائص مختلفة من حيث المساهمة في نمو الإنتاجية عموماً. ويعتقد على نطاق واسع أن هناك حاجة إلى "تحول هيكلي" نحو قطاعات أكثر إنتاجية لتحقيق النمو المستدام وتحسين الأداء الاقتصادي. وبالتالي، من أجل تحقيق هذا التحول الهيكلي، ينبغي أن تنتقل المصادر الإنتاجية للاقتصاد إلى قطاعات ذات إمكانات إنتاجية أعلى. ومن الناحية التاريخية، ارتبطت الأنشطة الاقتصادية في قطاع التصنيع بنمو إنتاجي أعلى مقارنة بنمو القطاع الزراعي.

وهناك مجموعة كبيرة من الأدبيات النظرية والتجريبية التي تحاول تفسير التباينات في الدخل في بلد معين من خلال ظواهر التحول الهيكلي والتنمية الصناعية ونمو الإنتاجية. وعموما، يعتبر التحول الهيكلي ضرورة لسد الثغرات في الإنتاجية واللحاق بركب البلدان المتقدمة ولا خلاف في ذلك، لكن ليس هناك إجماع في الآراء بشأن كيفية تحقيقه. فيرى البعض أنه ينبغي للحكومات أن تلعب دورا نشطا في تحويل الاقتصادات وتخصيص الموارد للقطاعات ذات الإمكانيات الإنتاجية العالية، في حين يرى البعض الآخر أنه لا ينبغي للحكومة أن تتدخل في السوق لأنها لن تؤدي إلا إلى إحداث خلل في التوزيع الفعال للموارد إلى فرص الاستثمار الإنتاجي.

وفي هذا الصدد، سيستعرض هذا القسم المناقشات الجارية والأدلة المتوفرة بشأن التحول الهيكلي والسياسات الصناعية بغية تسليط الضوء على المناقشات في باقي أقسام التقرير. وسيبدأ بإلقاء نظرة عامة على الأدبيات التي تتناول أهمية التحول الهيكلي ودور السياسات الصناعية، بحيث سيسلط الضوء على الأطروحات المؤيدة للسياسات الصناعية والمعارضة لها وبالتالي تحديد المقاربة التي يتبعها هذا التقرير. كما سيستعرض هذا القسم أيضا بعض التجارب في مجال تحقيق أهداف التنمية الصناعية أو فشلها على الصعيدين القطري والإقليمي.

4.1 التحول الهيكلي ودور السياسة الصناعية

ارتبطت التنمية الاقتصادية في البلدان المتقدمة، والتي بدأت مع الثورة الصناعية الأولى في بريطانيا بالاعتماد على الطاقة البخارية في الإنتاج، بنمو الإنتاجية في أنشطة التصنيع. ومنذ ذلك الحين، يعتقد أن التحول الهيكلي، أو بعبارة أخرى انتقال اليد العاملة وغيرها من الموارد الإنتاجية من الأنشطة الاقتصادية الأقل إنتاجية إلى أكثرها إنتاجية، هو المصدر الرئيسي لرفع مستوى الرفاه

الاقتصادي. ومن المسلم به أن عملية التحول الهيكلي هذه مع انخفاض حصة الزراعة والحصة المتزايدة للتصنيع في إجمالي الناتج والعمالة أمر أساسي في السعي للتقليص من الفقر والرفع من مستوى الرفاه (ODI, 2017). وبناء على الإسهامات المبكرة لكلارك (Clark,1957) وشينيري (Chenery,1960) وكوزنيتس (Kuznets,1966)، ظهر عدد هائل من الأدبيات التي تشير إلى أن البلدان النامية ستتبع نفس عملية التنمية التي سجلت في الاقتصادات المتقدمة والتي كانت نتيجة لإعادة توزيع العمال من الزراعة التقليدية إلى قطاعات الصناعة الحديثة.

الإطار 1.4: تعريفات الصناعة والتصنيع

تشير "الصناعة" إلى النشاط الذي تتحول بموجبه المدخلات إلى شكل مختلف من المنتجات، بحيث يتم إنشاء القيمة في مراحل مختلفة من عملية الإنتاج. ويمكن اعتبار هذا النشاط بمثابة تصنيع وسيشمل تجهيز المنتجات القائمة على الموارد الطبيعية من الزراعة والتعدين. وبالتالي، يشير مصطلح الصناعة في هذا المعنى الضيق إلى "الصناعة التحويلية". ومع ذلك، فإن هناك تعريف إحصائي شائع للصناعة لا يشمل التصنيع فحسب، بل يشمل أيضا التعدين والبناء والمرافق العامة كالكهرباء والمياه والغاز. ولذلك فإن "التصنيع" هو العملية التي تؤدي فيها الصناعة دورا هاما في النشاط الكلي للاقتصاد. وعلاوة على ذلك، يمكن عكس اتجاه التقدم المحرز في التصنيع كما تشير إلى ذلك النقاشات المتعلقة بعملية تفكيك التصنيع، التي تعرف إما بانخفاض مطلق في التصنيع أو الانخفاض النسبي في حصتها في الناتج أو العمالة.

المصدر: Weiss (2011).

ومن ناحية أخرى، لوحظ أنه بعد بلوغ مستوى معين من دخل الفرد، توقفت حصة الصناعة في الناتج الإجمالي عن النمو في كثير من البلدان المتقدمة النمو. وقد أدى التركيز العالي للأنشطة الاقتصادية ذات القيمة المضافة في قطاع الخدمات وعملية إزالة التصنيع في الاقتصادات المتقدمة خلال العقود القليلة الماضية، فضلا عن المحاولات الفاشلة للتصنيع في العديد من البلدان النامية، إلى تقليل الاهتمام بأهمية التصنيع (راجع الإطار 1.4 للاطلاع على تعريفات الصناعة والتصنيع). لكن رغم ذلك يلاحظ أن هناك اهتمام متجدد خلال السنوات الأخيرة بدور التصنيع في تعزيز التنمية الاقتصادية. وأدى الاهتمام المتزايد للتصنيع وممارسات التصنيع غير المستدامة في بعض البلدان إلى ظهور أهداف التنمية المستدامة (SDGs) التي اعتمدت مؤخرا للدعوة إلى تشجيع العمل على تحقيق تصنيع شامل ومستدام (الهدف 9).

وعلى الرغم من أن التصنيع مدرج على جدول أعمال البلدان المتقدمة النمو والبلدان النامية على السواء، فإن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (a2016) يحدد عدة عوامل لزيادة الاهتمام بالتصنيع خاصة بالنسبة للبلدان النامية. وهذه العوامل هي: (1) عدم كفاية مستوى التنويع الصناعي في البلدان النامية، مما يحد من قدرتها التنافسية في الأسواق العالمية؛ (2) ضعف شديد أمام التجارة الخارجية والصدمات المالية بسبب ارتفاع تركز الأنشطة الاقتصادية في القطاعات المنخفضة الإنتاجية؛ (3) محدودية النمو الناتج عن الصادرات بسبب تباطؤ نمو الطلب العالمي؛ (4) استراتيجيات لاستثمار مكاسب غير متوقعة عالية التي تحققها بعض البلدان في قطاعات أكثر إنتاجية؛ و(5) التخلي عن التصنيع قبل الأوان في بعض البلدان.

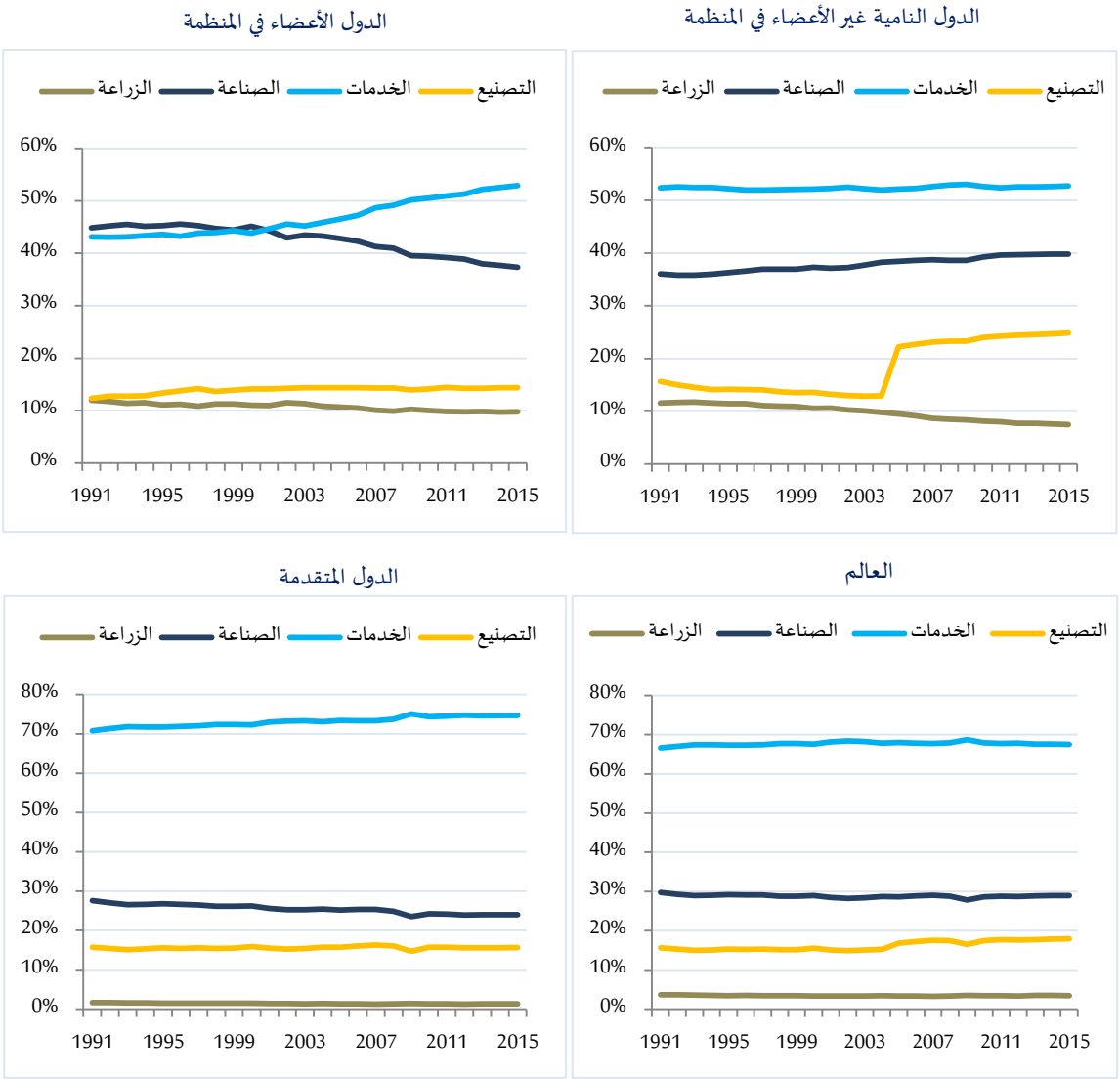
4.1.1 الأنماط التاريخية

ترافقت عملية النمو الاقتصادي الحديث تاريخيا مع تحول هيكلي، أو إعادة توزيع النشاط الاقتصادي عبر ثلاثة قطاعات واسعة (الزراعة والصناعة والخدمات). ويقاس التحول الهيكلي عادة بالتغيرات في العمالة والقيمة المضافة وأسهم الإنفاق الاستهلاكي النهائي لثلاثة أنشطة اقتصادية رئيسية. ومن خلال بناء مجموعة بيانات طويلة الأجل للبلدان المتقدمة حاليا، يظهر هيرندورف وآخرون (Herrendorf et al., 2014) أنه على مدى القرنين الماضيين، ارتبط النمو الاقتصادي بانخفاض العمالة وحصص القيمة المضافة للزراعة. وشهد قطاع التصنيع زيادة في أدنى مستويات الدخل الفردي، وبلغ ذروته عند مستويات الدخل المتوسطة، ثم بدأ في الانخفاض مرة أخرى. وإلى حد كبير، يقابل التراجع في قطاع الزراعة تسجيل زيادة في قطاع الخدمات، ما يعكس مرحلة ما بعد التنمية الصناعية.

وهذا لا يعني أنه ينبغي للبلدان النامية الحالية أن تقدم نفس الانتظام الذي أبدته البلدان المتقدمة قبل قرن من الزمن. بيد أن بعض البلدان النامية، مع بعض الاستثناءات، تعاني من انخفاض في حصص التصنيع في العمالة والقيمة المضافة، كما أشار إلى ذلك رودريك (Rodrik, 2015)، على مستويات دخل الفرد التي هي جزء ضئيل من تلك التي بدأت الاقتصادات المتقدمة في التخلي عن تصنيعها. وبعبارة أخرى، تتحول البلدان النامية إلى اقتصادات خدمات قبل أن تشهد عملية تصنيع وتنويع في المستوى، وهذا ما يشار إليه باسم "التخلي عن التصنيع في مرحلة سابقة لأوانها".

ويبين الشكلين 1.4 و 2.4 الاتجاهات الإقليمية والعالمية في إجمالي حصص القطاعات الاقتصادية من إجمالي القيمة المضافة والعمالة منذ عام 1991. وحتى في مثل هذه الفترة القصيرة من الزمن المختارة لتحليل التحول الهيكلي، نلاحظ أن حصة الزراعة من إجمالي القيمة المضافة تعود باستمرار للبلدان النامية، بما في ذلك بلدان منظمة التعاون الإسلامي. وتشكل أدنى مستوياتها في

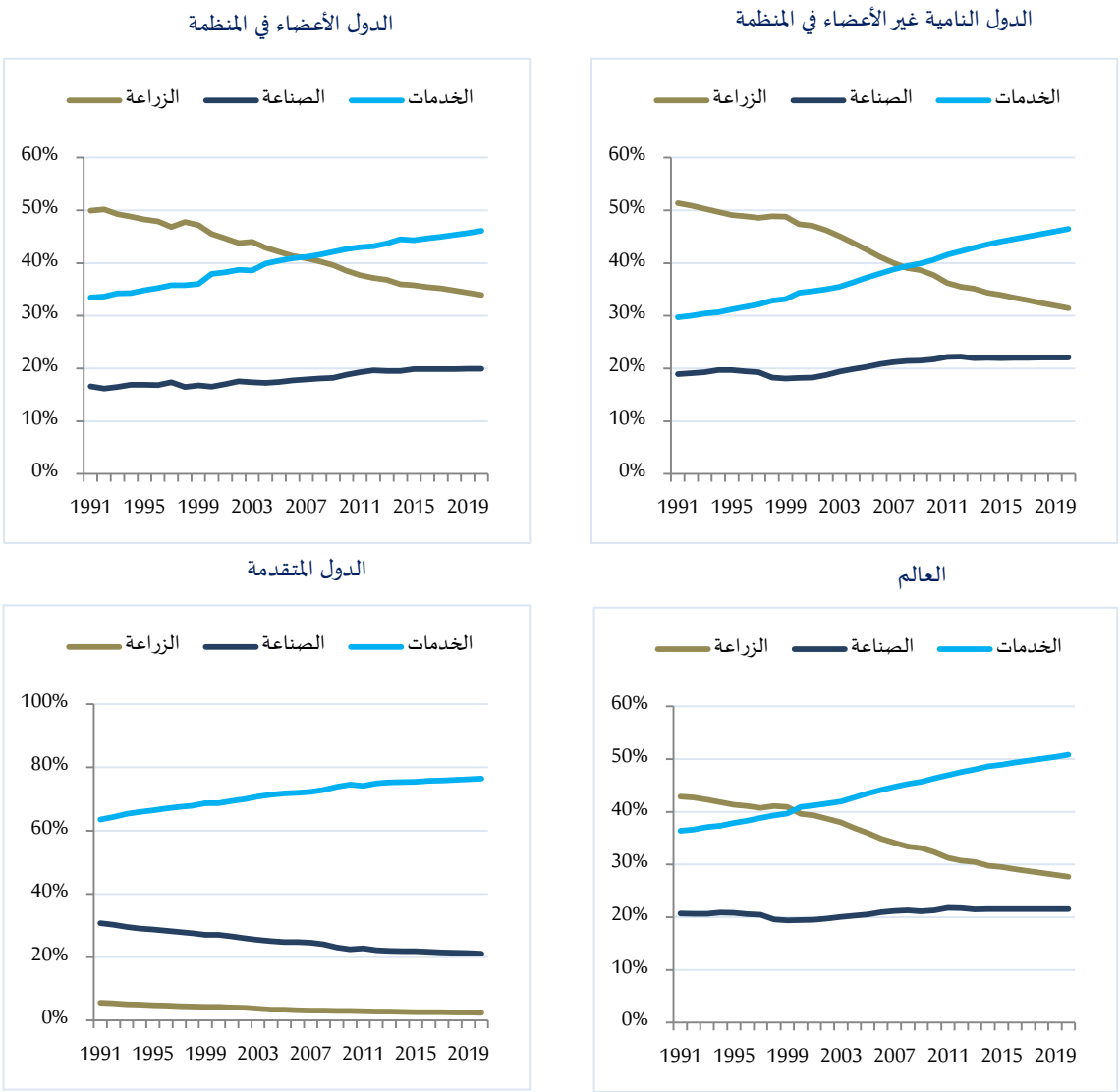
الشكل 1.4: حصة القطاعات الاقتصادية في مجموع القيمة المضافة (1991-2015)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات المجاميع الرئيسية للحسابات الوطنية لشعبة الإحصاءات بالأمم المتحدة .ملاحظة :لم تتوافر بيانات بشأن القيمة المضافة للصناعة التحويلية في الصين إلا بعد عام 2004، وتظهر هذه البيانات زيادة حادة في القيمة الإجمالية للقيمة المضافة للصناعة التحويلية في البلدان النامية غير الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي.

البلدان المتقدمة حيث تساهم بنحو 1.3% فقط من إجمالي القيمة المضافة. وعلى الصعيد العالمي، تمثل الزراعة 3.5% من القيمة المضافة العالمية. والواقع أن التوزيع العالمي للقيمة المضافة عبر القطاعات الاقتصادية لم يتغير كثيرا منذ عام 1991، غير أن هناك أنماطا متباينة عبر المناطق. فقد انخفضت حصة الصناعة في دول منظمة التعاون الإسلامي من 44.9% إلى 37.4% خلال الفترة الممتدة بين عامي 1991 و 2015، بينما ارتفعت من 36.1% إلى 39.8% في الدول

الشكل 2.4: العمالة حسب القطاعات (1991-2020)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدتي بيانات المؤشرات الرئيسية لسوق العمل (2000-2020) والتقرير العالمي حول الاستخدام والتوقعات الاجتماعية (1991-1999) لمنظمة العمل الدولية . تعكس البيانات بعد عام 2015 توقعات منظمة العمل الدولية.

النامية غير الأعضاء في المنظمة. ويقابل الانخفاض في قطاع الزراعة والصناعة الأنشطة الاقتصادية في قطاع الخدمات في دول المنظمة، التي ارتفعت من 43.1% إلى 52.9% خلال نفس الفترة.

وفيما يتعلق بتوزيع العمالة عبر الأنشطة الاقتصادية الواسعة، هناك تراجع مطرد في حصة العمالة في قطاع الزراعة، حتى في البلدان المتقدمة النمو. وبشكل عام، تراجعت حصة هذا القطاع من 42.5% المسجلة عام 1991 إلى 29.5% عام 2015 وواصلت تراجعها حتى سنة 2015 ومن المتوقع كذلك أن تزداد تراجعا لتسجل نسبة 27.7% في 2020. ويعوض الانخفاض في العمالة الزراعية إلى حد كبير بزيادة العمالة في قطاع الخدمات، كما أن هناك أيضا زيادة بطيئة في حصة الصناعة. ويتطرق الفصل الخامس بمزيد من التفصيل لهذه القضايا.

وبالإضافة إلى التغيير في القيمة المضافة والعمالة، كان من المتوقع أيضا أن يغير التصنيع أنماط التجارة العالمية، بحيث تصدر البلدان النامية السلع الأولية بالأساس فيما تصدر البلدان المتقدمة النمو السلع التحويلية بالدرجة الأولى. وكما هو مبين في فرضية بريبيش-سينجر (Prebisch-Singer hypothesis) الشهيرة، فإن الهيكل التجاري غير المتكافئ للبلدان النامية والمتقدمة يؤدي إلى انخفاض معدلات التبادل التجاري بين البلدان النامية وتوسيع الفجوة في الدخل بين البلدان الغنية والفقيرة (Prebisch, 1964). ولذلك، من المتوقع أن تقلل البلدان النامية، مع التنويع في مجال التصنيع، من اعتمادها على سلع التصدير المنخفضة الإنتاجية وتحسين معدلات التبادل التجاري لديها بتصدير منتجات أكثر قدرة على المنافسة. وقد حققت بعض البلدان، ولاسيما في آسيا، فرصة اللحاق بركب البلدان الأكثر تقدما من خلال الاستثمار في قطاعها الصناعي والارتقاء به (راجع القسم 2.4 للاطلاع على بعض التجارب القطرية).

4.1.2 أهمية التحول الهيكلي

يمكن أن ينتج عن التحول الهيكلي مكاسب ثابتة وديناميكية، بحيث تشير المكاسب الثابتة إلى ارتفاع إنتاجية العمل عموما نظرا لتوظيف العمال في قطاعات أكثر إنتاجية، فيما تشمل المكاسب الديناميكية رفع مستوى المهارات والعوامل الخارجية الإيجابية بسبب الوصول إلى تكنولوجيات أفضل وقدرات أعلى (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، b2016). ومن ثم، فإن عملية التحول الهيكلي المنتجة تشمل نمو الإنتاجية داخل القطاعات وتحولات العمل إلى قطاعات أعلى إنتاجية.

وبالنظر إلى الفجوات الكبيرة في الإنتاجية عبر القطاعات فضلا عن عدم تجانس وازدواجية الإنتاجية داخل القطاعات في البلدان النامية، يدرس ماكميلان ورودريك (McMillan and Rodrik,

2011) العلاقة بين التحول الهيكلي ونمو الإنتاجية. يشيران إلى أنه يمكن تحقيق النمو العام للإنتاجية بزيادة الإنتاجية داخل القطاعات من خلال جملة من الأمور منها تراكم رأس المال والتغير التكنولوجي وترشيد الصناعة وانتقال الموارد من الأنشطة ذات الإنتاجية المنخفضة إلى أكثرها إنتاجية عبر مختلف القطاعات.

ويعتبر خلق فرص للعمل واحدا من أهم أهداف السياسة العامة الرامية لتحقيق النمو الاقتصادي. وتختلف القدرة على استيعاب العمال باختلاف القطاعات. ففي حين أن بعض القطاعات ذات الإنتاجية العالية تستخدم نسبة صغيرة من القوة العاملة، فإن بعض القطاعات الأخرى ذات الإنتاجية المنخفضة تستخدم نسبة عالية من القوة العاملة. وعموما، تعتبر الخدمات غير القابلة للتداول تجاريا والقطاع الزراعي المصادر الرئيسية لفرص الشغل، ولكنها تتسم بانخفاض الإنتاجية وانخفاض الأجور والفرص المحدودة للتعلم ورفع مستوى المهارات. ومن ناحية أخرى، فإن الخدمات القابلة للتداول (مثل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات)، وبعض القطاعات الفرعية للصناعات مفتوحة أمام تحسينات كبيرة في الإنتاجية وتوفر فرصا كبيرة للتعلم وتنمية المهارات، ولكنها لا تستخدم إلا جزءا صغيرا من القوى العاملة (راجع الفصل الخامس للاطلاع على ما تناوله بشأن العمالة التي توفرها القطاعات المختلفة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي).

إن التحول الهيكلي عملية مستمرة ويحدث جنبا إلى جنب مع التنويع الاقتصادي، ويتضمن تغييرات واسعة النطاق تتجلى في نشوء قطاعات جديدة وبنية تحتية شاملة متحسنة. وتسهل التطورات التكنولوجية رفع مستوى قاعدة الإنتاج وتنويعها بعمليات إنتاج ومنتجات أكثر تطورا. وعادة ما تنتج الاقتصادات المتقدمة مجموعة أكثر تنوعا وتطورا من السلع مقارنة بأقل البلدان نموا. وتظهر الأدبيات التجريبية أن البلدان ذات الهياكل الإنتاجية والتصديرية الأكثر تطورا لديها قابلية للنمو بشكل أسرع (راجع، على سبيل المثال، Hausman et al., 2007). ويشار أيضا إلى أن البلدان النامية قد تفقد فرصها في التصنيع إذا كانت متخصصة فقط في مجالات البضائع والصناعات كثيفة الموارد التي تتمتع فيها بميزة نسبية.

4.1.3 لماذا التصنيع؟

طالما اعتبر الأساس الواسع والقوي للتصنيع المحلي مفتاحا لتحقيق تنمية اقتصادية ناجحة، كونه يدعم عملية توليد روابط مثمرة مع قطاعات الاقتصاد الأخرى ويحفز التقدم التكنولوجي كما يوفر أقوال إمكانات لتحسين الإنتاجية (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، a2016). فهو بمثابة

"مركز للتعلم" بالنسبة للاقتصاد ويلعب دورا بارزا في نشر التقدم التكنولوجي (اللجنة الاقتصادية لأفريقيا، 2016). كما يعتبر قطاع التصنيع أيضا من أقوى العوامل الدافعة لتشغيل العمال بأجر، وخاصة في البلدان النامية (منظمة العمل الدولية، 2014). وكما هو مبين في سيسرك (2017)، فإن غالبية القوى العاملة في دول منظمة التعاون الإسلامي تنحصر في الوظائف الهشة، فيما توفر معظم الوظائف في قطاع التصنيع فرصا للاستفادة أكثر من مزايا الضمان الاجتماعي وتدفقات دخل أكثر استقرارا.

وتتعرض الأدبيات في هذا المجال لمزيد من التفسيرات الإضافية بشأن الدور المهم لقطاع التصنيع لتنمية الاقتصادات أولا، يتيح التصنيع إمكانية الزيادة في وفورات الحجم. وبعبارة أخرى، التصنيع تيح أمام الشركات إمكانية تخفيض تكاليفها من خلال زيادة إنتاجها (ثابت) ومراكمة المعرفة لإنتاج السلع بشكل أكثر كفاءة (ديناميكية). ولأن قطاع التصنيع يتميز بكثافة في رأس المال أكثر من قطاعي الزراعة والخدمات، فإنه يوفر أيضا فرصا لتراكم رأس المال. وكما يشير شيرماي (Szirmai, 2012) في حالة البلدان النامية، فإن كثافة رأس المال في قطاع التصنيع تفوق بكثير قطاع الزراعة، مما يشير إلى أهمية التحول الهيكلي نحو التصنيع.

وعلاوة على ذلك، فإن قطاع التصنيع هو الحيز الذي يفترض أن يحصل فيه التقدم التكنولوجي. ومعلوم أن التعلم والابتكار قد يجدان لهما مكانا في قطاع الخدمات وفي بعض فروع قطاع الزراعة كذلك، طالما يتجه القطاعين نحو رفع مستوى تكثيف رأس المال والقيام على أساس المعرفة (راجع الإطار 2.4 لمزيد من النقاش حول قطاعي التصنيع والخدمات). غير أن قطاع التصنيع هو المسؤول عن إنتاج مجموعة من المدخلات الإنتاجية لقطاعي الزراعة (مثل المواد الكيميائية والأسمدة ومبيدات الآفات والآلات الزراعية) والخدمات (مثل معدات النقل وتكنولوجيا الحاسوب والمستودعات الآلية) التي تساعد على زيادة الإنتاجية فيهما (UNECA, 2016). وحسب لافوبا وسيرماي (Lavopa and Szirmai, 2012)، قطاع التصنيع هي الصناعة الأكثر كثافة من حيث الأبحاث والتطوير (R&D) في عينته المتشكلة من ست وثلاثين دولة متقدمة. وفي الأخير يمكن القول بأن لقطاع التصنيع روابط قوية خلفية وأمامية[1] مع بقية عناصر الاقتصاد، مما يؤدي إلى انتشار المعرفة والتكنولوجيا إلى قطاعات أخرى.

[1] تمثل الروابط الخلفية الحالات التي تتطلب فيها الصناعة مدخلات من قطاعات محلية أخرى، في حين أن الروابط الأمامية تحدث عندما يؤدي الاستثمار في صناعة ما إلى الاستثمار في الصناعات التحويلية.

الإطار 2.4: التصنيع مقابل الخدمات

هيمن قطاع الخدمات على الهيكل الاقتصادي لكثير من الاقتصادات خلال النصف الأخير من القرن العشرين، بل وأكثر من ذلك في مطلع القرن الحادي والعشرين، سواء من حيث الناتج أو العمالة. وهناك اعتقاد متزايد بأننا دخلنا الآن "عصر ما بعد الصناعة"، وبالتالي ينبغي أن تكون الخدمات هي المحرك الرئيس للتنمية الاقتصادية. ويظهر ذلك بشكل خاص في الاقتصادات المتقدمة، ولكن أيضا في العديد من البلدان النامية، بحيث أصبح نمو قطاع الخدمات (ولا سيما السياحة والاتصالات السلكية واللاسلكية)، بدلا من قطاع التصنيع، استراتيجية أساسية للتنويع بعيدا عن اعتماد السلع الأساسية.

وهناك أسباب وجيهة تدعو إلى أن تؤدي الخدمات دورا أكثر أهمية في الوقت الحاضر في صياغة الاستراتيجية الإنمائية لبلد معين. ويجري الآن تنظيم خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية والتمويل والأعمال التجارية بطريقة تشبه قطاع التصنيع، حيث أن الاقتصادات ذات الحجم الكبير والتقدم التكنولوجي تندمج بسهولة أكبر في هذه الخدمات لزيادة الكفاءة. وفي بعض الخدمات الرقمية، تقترب التكاليف الحدية الخاصة بتوفير وحدة إضافية من الخدمة من الصفر، مما يجعل اقتصادات وفورات الحجم أكثر انتشارا مما هو عليه في قطاع التصنيع. وعلاوة على ذلك، جعلت الثورات في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وتكنولوجيا النقل المزيد من الخدمات قابلة للتداول تجاريا، وهو ما يجعل من عملية التوسع في الإنتاج سهلة.

لكن هناك أيضا أسباب وجيهة تدعو للشك في خطاب "عصر ما بعد الصناعة". أولا، لأن التراجع في أهمية التصنيع هو جزئيا وهم. بحيث يرجع جزء كبير من التراجع الواضح في حصة قطاع التصنيع من الناتج المحلي الإجمالي في الاقتصادات المتقدمة إلى انخفاض أسعار السلع المصنعة، مقارنة بأسعار الخدمات. وذلك بفضل نمو إنتاجية أسرع في إنتاجها. وعندما يؤخذ هذا الأثر النسبي في الاعتبار، ويعاد حساب حصص القطاعات المختلفة بالأسعار الثابتة، يتبين أن حصة التصنيع لم تنخفض كثيرا في معظم البلدان الغنية.

ثانيا، لأن نمو قطاع الخدمات هو بدوره ضرب من الوهم. بحيث أن الكثير من الخدمات التي توفرها حاليا شركات مستقلة داخل بلد معين أوخارجه كانت توفرها شركات التصنيع داخليا. ثالثا، العديد من الخدمات التي نمت بسرعة في العقود القليلة الماضية تعتمد اعتمادا كبيرا على شركات التصنيع كزبائن، وتشمل الخدمات المصرفية والاتصالات والتأمين، والأهم من ذلك خدمات المنتجين، مثل النقل والتصميم والبيع بالتجزئة والهندسة والاستشارات الإدارية. ولا يمكن لهذه الخدمات أن تزدهر بدون قطاع صناعي قوي.

رابعا، تتسم معظم الخدمات بضعف قابلية تداولها لأنها تتطلب من المستهلكين والمنتجين أن يكونوا في نفس الموقع، مثل التنظيف أو المرافق العامة أو التعليم. ويعني ذلك أن البلدان التي تعتمد على قطاع خدماتها من أجل النمو الاقتصادي ستصارع في نهاية المطاف مع قيود الميزان التجاري.

المصدر: UNECA (2016)

وفيما يتعلق بالآثار المترتبة على التجارة الخارجية، فإن معدلات التبادل التجاري للسلع الأولية ستتدهور بمرور الوقت، مما يجعل آفاق التنمية الاقتصادية القائمة على السلع الأساسية الأولية غامضة على المدى الطويل، كما تنص عليه فرضية Prebisch-Singer. غير أنه نتيجة لزيادة

استخدام رأس المال والتكنولوجيا في قطاع تصنيع متنامي، من المرجح أن يصبح الإنتاج الأولي أكثر كفاءة، وسترتفع الإنتاجية الإجمالية في الاقتصاد وتسهم في تنمية القطاعات والقطاعات الفرعية الأخرى في الاقتصاد، بما في ذلك قطاعي الخدمات والزراعة.

4.1.4 الأساس المنطقي للسياسة الصناعية

بالنظر إلى أهمية التحول الهيكلي في تحقيق النمو الاقتصادي، يمكن تعريف السياسة الصناعية بشكل فضفاض على أنها تلك التدابير المعتمدة لتحويل تخصيص الموارد في اقتصاد معين لصالح قطاع التصنيع وفي القطاع لتكييف الموارد بما يتماشى مع الرؤية الاستراتيجية بشأن مكامن أكبر إمكانيات النمو (Weiss, 2011). ومع انتقال العمالة من أقل القطاعات إلى أكثرها إنتاجية، فإن زيادة القيمة المضافة والتغير التكنولوجي السريع يعززان النمو الاقتصادي. وهذا ما يفسر سبب الارتباط الوثيق للتحول الهيكلي بتحقيق نمو اقتصادي أسرع. لسنوات عديدة، كان التفكير في السياسة الصناعية من خلال تجارب استبدال الواردات غير الناجحة في أجزاء كثيرة من العالم النامي. ودأب المعارضون للتدخلات الحكومية في التنمية الصناعية على الميل لإنكار التجارب الناجحة لبلدان شرق آسيا التي تحققت بفضل السياسات الصناعية في هذه البلدان.

واليوم، هناك اهتمام متجدد بالسياسة الصناعية لتحقيق قدر أكبر من القدرة التنافسية في الاقتصاد العالمي. وهذا ينطبق أيضا على بعض البلدان المنخفضة الدخل التي انبثقت عن فترات الحكم الاستعماري وشهدت تشوهات في اقتصاداتها، ما يحتمل أنه السبب في إعاقة التقدم الاقتصادي، وبالتالي عجزت عن تحقيق تحول هيكلي. ولذلك فإنه من المهم استعراض الأطروحات النظرية المؤيدة للسياسة الصناعية والمعارضة لها.

ذرائع تؤيد السياسة الصناعية

هناك مبررات نظرية متعددة للسياسة الصناعية. والذريعة الأكثر قبولا على نطاق واسع هي "إخفاقات السوق"، بحيث لا يسفر نظام تنافسي للسوق عن نتيجة فعالة اجتماعيا، ولكن يمكن تصحيحه من خلال التدخلات الحكومية. هناك مجال واسع من الأدبيات المتعلقة بالسياسات الصناعية وفشل الأسواق، ويصف رودريك (Rodrik, 2008a) إخفاقات السوق بأنها "خبز وزبد" الاقتصاديين في مجال التنمية في سعيهم لتوفير قاعدة للسياسة الصناعية. في بحث وازن، يحدد غروسمان (Grossman, 1990) ثلاث حالات في ظل فشل الأسواق في العمل بكفاءة، وهي وجود

اقتصادات وفورات الحجم، والعوامل الخارجية وعيوب السوق. ويقدم مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (b2016) مناقشة مفصلة للأساس المنطقي للتدخل الحكومي في إطار هذه الفئات الثلاث.

وفي ظل اقتصادات فورات الحجم، هناك فرص لتحقيق مكاسب ثابتة وديناميكية (التعلم بالممارسة). وفي ظل المكاسب الثابتة، تحتاج الشركات إلى إنتاج حد أدنى من السلع لكي تصبح مربحة. وتحد تكاليف الدخول الثابتة الكبيرة من عدد الشركات المربحة في مجال صناعي معين. وفي مثل هذه الحالات، يمكن للحكومات أن تأخذ زمام المبادرة وتدعم الشركات لتخفيض التكاليف الثابتة الأولية. وفي ظل المكاسب الدينامية، تتحقق الكفاءة من خلال تراكم المعرفة الإنتاجية، ولكن يبقى الإنتاج غير مربح حتى تكتسب الشركات ما يكفي من المعرفة والخبرة. ويقال إن الصناعات المحلية المنشأة حديثا تحتاج إلى حماية مؤقتة إلى أن يتم تخفيض تكاليف الإنتاج مع مرور الوقت من خلال التعلم عن طريق القيام بذلك من أجل تحقيق ميزة تنافسية ضد منافسيها الأجانب. وفي مثل هذه الحالات، يمكن للحكومة أن تدخل وتدعم الشركات خلال مراحلها الأولى من التنمية وتراكم المعارف، وهو ما يعرف أيضا بأطروحة الصناعات الناشئة. وطالما استخدمت هذه الأطروحة في تبرير استراتيجيات إحلال الإنتاج المحلي محل الواردات.

وتعرف العوامل الخارجية بأنها الفوائد أو التكاليف التي تواجهها الشركة نتيجة للإجراءات التي تتخذها شركة أخرى. وهناك أنشطة غير مربحة لشركة واحدة، ولكنها توفر عوامل خارجية إيجابية للجهات الفاعلة الاقتصادية الأخرى. ويحدث فشل السوق عندما لا تخصص إلا القليل جدا من الموارد للأنشطة الاقتصادية التي تولد آثارا خارجية إيجابية. وقد تفتقر الشركة إلى حافز للاستثمار في نوع معين من التكنولوجيا أو البنية التحتية لتحسين إنتاجيتها، إذا كانت الشركات الأخرى ستستفيد من هذا الاستثمار بسهولة دون دفع التكاليف. وفي مثل هذه الحالات، يمكن للحكومة أن تتدخل وتيسر الاستثمارات التي تدر بمكاسب أكبر. وقد تكون العيوب في أسواق رأس المال أيضا مصدرا لفشل السوق بحيث لا تجد فرص الاستثمار المربحة ائتمانا كافيا من المؤسسات المالية بسبب عدم التماثل المعلوماتي.

وهناك أيضا حجج تتجاوز فشل السوق، والتي تنص على أنه حتى إذا تم إصلاح فشل السوق، فإن السوق لا يمكنها أن تدفع دائما بالتحول الهيكلي نحو الصناعات الواعدة. وقد يتطلب ذلك تدخل الحكومة للدفع بالتحول الاقتصادي نحو هذه الصناعات (راجع، على سبيل المثال، Weiss, 2013).

يعتبر مفهوم الميزة النسبية واحدا من الأفكار القوية في كل الاقتصادات. ويمكن لتخصيص الموارد وفقا للميزة النسبية أن يضمن فقط كفاءة ثابتة ولا يضمن بأي حال من الأحوال الكفاءة الديناميكية (Pack and Saggi, 2006). ويشير رودريك (Rodrik, 2004) أيضا إلى أن قوى الميزة النسبية لا يمكن أن تكون بمثابة القوة الدافعة للتنمية الاقتصادية. ولذلك، فإنه لا يمكنها توجيه نمط التخصص الدولي (Succar, 1987). وبهذه الطريقة، وصف هوسمان ورودريك (Hausmann and Rodrik, 2003) وضع السياسات الصناعية بأنها عملية "اكتشاف ذاتي" يحاول فيها رجال الأعمال اكتشاف مسار للتنويع في اقتصادهم استنادا إلى مزايا نسبية ديناميكية. ولذلك، قد يترتب عن الاعتماد على المزايا النسبية ضربة موجعة للتنمية الاقتصادية الطويلة الأجل في اقتصاد نام.

ذرائع ضد تدخل الحكومة

وفقا للمعارضين للسياسة الصناعية، فإنه ليس هناك ما يضمن أن الحكومة ستنجح حيثما تفشل الأسواق. وهناك اعتراضان عمليان رئيسيان على السياسة الصناعية (Rodrik, 2008a). أولا، من المستحيل على الحكومات أن تحدد بأي درجة من الدقة واليقين الشركات أو القطاعات أو الأسواق ذات الصلة التي تخضع لنواقص السوق. وهذا يعني ضمنا أن الحكومة ستدعم الأنشطة الاقتصادية دون أي تداعيات إيجابية على بقية الاقتصاد وتهدر موارد الاقتصاد. والحجة الثانية المعارضة للسياسة الصناعية هي أنها تخلق "نافذة من الفرص" أمام الفساد واقتصاد الريع. وستؤدي الفوائد التي يطالب بها القطاع الخاص إلى تشويه المنافسة ونقل الريع إلى الكيانات ذات الصلة سياسيا، وستقضي وقتها في طلب علاجات خاصة بدلا من البحث عن سبل لتحسين إنتاجيتها.

وبالمثل، يثير هاك (Haque, 2007) ثلاث قضايا فيما يتعلق بمقاربة فشل السوق. أولا، ليس من السهل دائما تحديد أوجه القصور في السوق إلا في الحالات الأكثر وضوحا، مثل التعليم والبنية التحتية، وعندما تكون موجودة، فإن حدتها قد لا تكون واضحة. وبالتالي، لا يوجد سوى القليل من التوجيه بشأن كيفية ومدى تدخل الحكومة. ثانيا، هذه المقاربة تجعل السياسة العامة تركز أساسا على توفير المدخلات الناقصة، مثل رأس المال المادي والمهارات والتكنولوجيا، ولكن البلدان النامية غالبا ما تعاني أيضا من نقص الطلب على هذه المدخلات. وهذا قد يخلق بطالة في صفوف العمالة الماهرة أو فائضا في الإمداد الصناعي. ثالثا، هناك قضية "فشل القطاع الخاص"، وذلك عندما

يتعارض هدف الشركة المتمثل في جني الأرباح مع التنمية الوطنية. ويمكن أن يترتب على قرار شركة ما الانسحاب من بلد معين والانتقال إلى بلد آخر بسبب توفر ظروف أكثر مواتاة عواقب اقتصادية واجتماعية خطيرة على البلد ككل. غير أن القيود المفروضة على أنشطة القطاع الخاص قد تقلل من حماسها لزيادة الإنتاجية.

4.2 المسارات إلى التنمية الاقتصادية من خلال التصنيع

ارتبط التفكير في السياسة الصناعية منذ أمد بعيد بالخبرات غير الناجحة في إحلال الواردات في العديد من البلدان النامية حيث كانت تستخدم السياسات التجارية لتثبيط المستوردين ودعم الإنتاج المحلي. غير أن تجارب بعض البلدان الأخرى، ولا سيما في شرق آسيا، أظهرت أن السياسة الصناعية يمكن أن ترتبط بتحول هيكلي وتنويع اقتصادي ناجحين. وبسبب تجدد الاهتمام بجوانب السياسة الصناعية لزيادة القدرة التنافسية والإنتاجية، من المهم استعراض الحالات التي تم فيها تنفيذ أدوات السياسة الصناعية بنجاح. وهذا أمر بالغ الأهمية أيضا بالنسبة لبعض بلدان منظمة التعاون الإسلامي ذات الدخل المنخفض التي نشأت خلال فترات الحكم الاستعماري والتي شهدت تشوهات في اقتصاداتها وفشلت في تحقيق التحول الهيكلي نحو التصنيع.

وفي هذا الصدد، سيتم استعراض، بإيجاز، بعض الأداءات والخبرات المذهلة لليابان وكوريا الجنوبية وتايوان من خلال سياسات غير تقليدية وسيتم استخلاص بعض الآثار الهامة من هذه التجارب.[2] ومن الجدير بالذكر أن نصيب الفرد من الدخل في اليابان في أوائل الستينيات كان على نفس المستويات مع جنوب أفريقيا وشيلي وكان مستوى دخل كوريا أقل من نصف مستوى الدخل في غانا وهندوراس (Chang, 20016). ومما لا شك فيه هو أن هناك ما يمكن استخلاصه كدروس من اللطريقة التي تمكنت بها هذه البلدان من اللحاق بركب البلدان ذات الدخل المرتفع.

4.2.1 السياسة الصناعية في اليابان

في نهاية الحرب العالمية الثانية، شهد الاقتصاد الياباني دمارا تاما. ومع ذلك، خلقت اليابان "معجزة" من خلال الحفاظ على معدلات نمو مرتفعة بلغت حوالي 7% خلال فترة 1950-1990،

[2] حالة اليابان مقتبسة إلى حد كبير من نيشيجيما (Nishijima, 2012)، فيما اقتبست الحالتين القطريتين لكوريا الجنوبية وسنغافورة إلى حد كبير من وايس (Weiss, 2011).

وتحولت بعدها إلى قوة اقتصادية عالمية. كانت المنتجات اليابانية رخيصة ومنخفضة الجودة في البداية، لكنها سرعان ما أصبحت ذات تكنولوجيا عالية مكثفة وبدأت تصدرها إلى باقي دول العالم. وفي شرح مسار النجاح الاقتصادي، ينقسم الاقتصاد الياباني في فترة ما بعد الحرب إلى خمس مراحل. خلال فترة إعادة الإعمار (1945-1950)، حاولت اليابان التعافي من الدمار الذي خلفته الحرب. ونظرا للنقص الشديد في السلع والاحتياطيات الأجنبية، خصصت الحكومة بشكل تفضيلي المواد الخام والموارد المالية لصناعات الصلب والفحم. وقد ساهم ذلك في حل النقص في الطاقة الإنتاجية ووفرت انتقالا سلسا للتصنيع الثقيل والكيميائي في المرحلة التالية.

وخلال الفترة 1951-1960 (فترة اللحاق بالركب والاستقرار)، أصبحت "سياسة الاستهداف" مركز السياسة. واستهدفت بعض الصناعات من أجل الترشيد[3] للحاق بالمستوى العالمي، مثل الصلب والفحم وبناء السفن والطاقة الكهربائية والألياف التركيبية والأسمدة الكيماوية، وفي أواخر الخمسينيات من القرن الماضي، البتروكيماويات، والأدوات الآلية، وقطع الغيار، والإلكترونيات. وفي الوقت نفسه، تم استهداف بعض الصناعات من أجل التأسيس لخلق صناعات جديدة، وهي السيارات والآلات الكهربائية الثقيلة والحاسوب والصناعات البتروكيماوية. واعتبرت هذه الصناعات ذات إمكانات نمو عالية وعائدات متزايدة على نطاق واسع، وبالتالي تطلبت تنسيق الاستثمار من قبل الحكومة. ولتحقيق هذه الأهداف، اعتمدت الحكومة تدابير سياسية مختلفة، بما في ذلك أحكام الضرائب الخاصة والتعريفات الجمركية وحصص الواردات، والإسراع في الاستهلاك، وإعفاءات التعريفات على الآلات المستوردة، وغيرها.

وشهدت المرحلة الثالثة (1961-1972) فترة نمو مرتفعة. وفي الستينات، بلغ متوسط معدل النمو أكثر من 12%، مما حفز الاستثمار الخاص. ومن أجل الاندماج مع الاقتصاد العالمي من خلال عضوية مجموعة الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية (الغات) ومنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، احتاجت اليابان إلى تحرير سوق التجارة ورأس المال. وبناء عليه، تحول هدف السياسة الصناعية من تغذية الصناعة إلى جعلها واقفة على قدميها أثناء عملية التحرير. ورفعت القيود المفروضة على بعض الصناعات بشكل تدريجي، في الوقت الذي تحققت فيه عملية تحرير

[3] عادة ما تقلل عملية ترشيد الصناعة من عدد الشركات وحتى الناتج الإجمالي، في حين يسمح للشركات المتبقية بتوسيع نطاق الإنتاج.

أسواق رأس المال خلال فترة 1967-1973. والواقع أن الالتزام بتحرير التجارة وإعماله أعطى حوافز قوية لأصحاب المشاريع للتحضير للمنافسة الدولية في المراحل المقبلة.

وخلال فترة 1973-1982، واجهت اليابان مشاكل اقتصادية مختلفة داخل البلد وخارجه، بما في ذلك الارتفاع الحاد في أسعار النفط وتقدير العملة المحلية، مما جعل الصناعات الثقيلة والصناعات كثيفة الاستخدام للطاقة أقل قدرة على المنافسة من الناحية الهيكلية. وعلاوة على ذلك، أدت زيادة المنافسة من الاقتصادات الآسيوية الحديثة التصنيع إلى تخفيض هوامش الربح في بعض الصناعات. وفي مثل هذه الظروف، تغير دور السياسة الصناعية ليسعى لتحقيق أهداف غير هدف النمو، أي الانتقال من التعزيز الصناعي إلى التكيف الهيكلي. ووضعت سياسات جديدة تسمح لخطوط الائتمان الخاصة وكارتلات الكساد بتعزيز الترشيد أو التعجيل بعملية التكيف (التحول في خط الأعمال أو الخروج من الأعمال التجارية) الخاصة بهذه الصناعات.

الجدول 1.4: مراحل السياسة الصناعية في اليابان (1945-1990)

الفترة	الأولويات	الأدوات الرئيسية
50–1945	صناعات الصلب والفحم	المواد الخام والموارد التفضيلية المخصصة للصناعات المستهدفة
60-1951	الصناعات القائمة: الصلب، الفحم، بناء السفن، الطاقة الكهربائية، الألياف الاصطناعية، البتروكيماويات، الأسمدة الكيماوية، أدوات الآلات وقطع غيارها والإلكترونيات. الصناعات الجديدة: صناعات السيارات، والآلات الكهربائية الثقيلة، والكمبيوتر والبتروكيماويات	أحكام الضرائب الخاصة، والتعريفات الجمركية وحصص الاستيراد، وتسارع الاستهلاك، والإعفاءات الجمركية على الآلات المستوردة
72-1961	التحول من تغذية الصناعات إلى جعلها قائمة بذاتها وتحسين القدرة التنافسية الدولية للصناعات المحلية	تحرير سوق التجارة ورأس المال، وإزالة تدريجية للمعاملة التفضيلية لبعض الصناعات
82-1973	تعزيز صناعي أقل ومزيد من التكيف الهيكلي	خطوط الائتمان الخاصة، والتخفيضات الضريبية و الإعفاءات من قانون مكافحة الاحتكار
90-1983	انتقال السياسة الصناعية من سياسة موجهة نحو الصناعة إلى سياسة موجهة نحو السوق	رفع الضوابط التنظيمية والمواءمة الدولية للمؤسسات الاقتصادية

المصدر: مقتبسة من نيشيجيما (Nishijima, 2012) وأوكازاكي (Okazaki, 2017).

وبعد عام 1983، تصاعد عدم التوازن التجاري وأصبحت النزاعات التجارية أكثر تواترا وحدة. وهكذا تحولت السياسة الصناعية اليابانية إلى قضايا دولية، وعلى وجه الخصوص إلى إلغاء الضوابط التنظيمية لفتح السوق. وفي هذا الصدد، أصبح الهدف الرئيسي للسياسة الصناعية اليابانية هو تعزيز آلية عمل السوق، وليس التدخل في السوق. وبعد عام 1991، بدأت فترة الركود الطويلة حيث انخفض متوسط معدل النمو إلى أقل من 1%. وكانت اليابان حينها بحاجة إلى إصلاحات هيكلية كبرى وإلى بناء أساس مؤسسي جديد للنمو الاقتصادي. ويرد في الجدول 1.4 موجز لمراحل السياسة الصناعية في اليابان.

4.2.2 السياسة الصناعية في كوريا الجنوبية

ركزت المراحل الأولى من جهود التصنيع التي قامت بها كوريا خلال الستينيات على بناء الصادرات المصنعة، ولا سيما في السلع الكثيفة الاستخدام للعمالة والتكنولوجيا المتدنية. وكانت هناك حماية تعريفة على الواردات للسوق المحلية بمعدلات مرتفعة نسبيا بالنسبة لبعض القطاعات واتجاه الحكومة للقطاع المصرفي لتخصيص الائتمانات للمجالات ذات الأولوية. وشملت تدابير تشجيع الصادرات الائتمانات المدعومة لرأس المال المتداول والاستثمار والتمويل التجاري، والحصول التفضيلي على تراخيص بالعملات الأجنبية، والمدفوعات النقدية المباشرة، وإمكانية الحصول على الواردات بدون رسوم جمركية على المدخلات المستوردة المستخدمة في إنتاج الصادرات. وتم توسيع نطاق هذا المرفق الأخير ليشمل الموردين المحليين للمدخلات إلى المصدرين. وخلال النصف الثاني من الستينيات، حددت جميع شركات التصنيع أهدافا محددة للتصدير، وأصبح الحصول على ائتمانات طويلة الأجل مشروطا بتحقيق هذه الأهداف. وفي هذه المرحلة، كانت الصادرات عامة وليس قطاعات أو شركات معينة مدعومة، ولذلك كانت التدخلات وظيفية إلى حد كبير بدلا من أن تكون انتقائية (راجع القسم السادس للاطلاع على النقاش بشأن السياسات الوظيفية والانتقائية).

وخلال هذه الفترات المبكرة، لم يكن ضعف قدرة الدولة يشكل تحديا كبيرا لتنفيذ السياسة الصناعية. ويذكر أنه حتى الستينيات، تم إرسال بيروقراطيون من كوريا إلى باكستان لتدريبهم على صنع السياسات الاقتصادية. وقد بنيت قدرات الدولة مع مرور السنوات من خلال عمليات طويلة من الإصلاح والتجريب، وهذه مهمة صعبة ولكنها ليست مستحيلة (Chang, 2006; UNCTAD, 2016b).

ومنذ أواخر الستينيات وما بعدها، تحول النقاش بشأن السياسات إلى ما وراء حملة التصدير العامة إلى الحاجة إلى توسيع القاعدة الصناعية من خلال الانتقال إلى إنتاج السلع الوسيطة الصناعية (مثل الصلب والبلاستيك والمواد الكيميائية) والصناعات الثقيلة (مثل السفن والمعدات الهندسية). وتم اختيار ستة قطاعات ذات أولوية اتعزيزها بشكل رسمي: الصلب والبتروكيماويات والمعادن غير الحديدية وبناء السفن والالكترونيات والآلات. وكان ينبغي تحقيق القدرة التنافسية الدولية في غضون عشر سنوات في هذه القطاعات، على الرغم من أن دخل الفرد في كوريا في السبعينيات كان لا يزال منخفضا جدا بالمقارنة مع الاقتصادات المتقدمة النمو. ومن أجل تحقيق وفورات الحجم، كانت هناك استراتيجية متعمدة لإنشاء شركات كبيرة، وتوجيهها إلى قطاعات معينة ودعمها ماليا، مما أدى إلى نمو شركات معروفة مثل سامسونج وهونداي و دايو. واستخدم توزيع الأموال للقطاعات ذات الأولوية وللشركات المواتية في هذه المجالات على نطاق واسع، حيث بلغت أكثر من نصف جميع الائتمانات في الاقتصاد. وكانت القروض القصيرة الأجل بأسعار فائدة مدعومة متاحة لأي مصدّر، ولكن الأموال الطويلة الأجل بأسعار جذابة لم تكن متاحة إلا للقطاعات والشركات ذات الأولوية.

وخلال الثمانينيات، كانت هناك عملية تدريجية لتخفيض الحواجز التجارية، تشمل الإلغاء التدريجي لترخيص الاستيراد، وتخفيض التعريفات الجمركية على الواردات، وحوافز التصدير. وأصبح الدعم الحكومي للتحسينات التكنولوجية جانبا رئيسيا من جوانب السياسة العامة مع ارتفاع مستويات الإنفاق على البحث والتطوير. وخففت القيود المفروضة على الاستثمار الأجنبي كوسيلة للوصول إلى التكنولوجيا الجديدة. وبالإضافة إلى ذلك، كان هناك تركيز جديد على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وعلى الشركات التي تحتاج إلى إعادة هيكلة. وفي هذا الصدد، يمكن للشركات العاملة في قطاعات معينة (مثل الشحن والبناء الأجنبي والمنسوجات والأسمدة) أن تقدم طلبا للحصول على ائتمانات مدعومة لتمويل تطوير المعدات أو إعادة تنظيم الشركة.

وبدأ تطبيق سياسة صناعية شديدة التدخل في التباطؤ في أوائل التسعينات. وبعد تحقيق اقتصاد صناعي ذو قدرة تنافسية عالية، ركز البلد على إصلاح القطاع المالي وتقليل دور الإقراض السياسي لضمان تدفق الائتمان إلى الشركات الخاصة ذات الأفكار الاستثمارية الجيدة. ويرد في الجدول 2.4 ملخصا لمراحل السياسة الصناعية في كوريا.

الجدول 2.4: مراحل السياسة الصناعية في كوريا

الفترة	الأولويات	الأدوات الرئيسية
73–1960	الصادرات بشكل عام – القطاعات الرئيسية المصنوعات كثيفة العمالة	حماية التعريفات الجمركية على الواردات، إعانات التصدير، التعريفات، المبالغ المستردة، الائتمان المدعوم واستهداف التصدير
80-1973	الصناعات الثقيلة والكيميائية – القطاعات ذات الأولوية؛ الصلب والبتروكيماويات والمعادن غير الحديدية بناء السفن، الالكترونيات والآلات؛ واختارت الشركات ذات الأولوية المشاريع الكبيرة	وكما هو مذكور أعلاه بالإضافة إلى استخدام قروض السياسات لتمويل القطاعات والشركات ذات الأولوية، فإن الإعفاءات الضريبية تمثل حوافز استثمارية
90-1980	الصادرات المصنعة في الأنشطة عالية التكنولوجيا، والمقاولات الصغيرة والمتوسطة، والشركات التي تحتاج إلى إعادة الهيكلة	تحرير الواردات على مراحل، وحوافز الاستثمار في البحث والتطوير، وبعض الإقراض الموجه، وإنهاء القيود المفروضة على الاستثمار الأجنبي
1990 وما بعدها	التنمية التي يدفع بها القطاع الخاص، إعادة هيكلة الشركات الكبيرة، بعد أزمة عام 1997، وتنمية اقتصاد ذو تنافسية دولية	إصلاح القطاع المالي، وحساب رأس المال المفتوح، ودعم البحث والتطوير

المصدر: Weiss (2011)

4.2.3 السياسة الصناعية في تايوان

على غرار كوريا، كانت الخبرة في تايوان تتشكل إلى حد كبير من خلال التركيز القوي على الصادرات جنبا إلى جنب مع الحماية المبكرة للسوق المحلية والتدابير اللاحقة من قبل الحكومة لرفع مستوى الهيكل الصناعي. غير أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ومؤسسات القطاع العام لعبت دورا أكثر أهمية نسبيا بالمقارنة مع شركات القطاع الخاص الكبيرة. وكانت الحكومة أقل تدخلية في توجيه الائتمان من النظام المصرفي. وفي المراحل المبكرة، تبنت تايوان سياسات استبدال الواردات للسلع ذات التكنولوجيا المنخفضة الكثيفة العمالة مثل المنسوجات والملابس والخشب والمنتجات الجلدية. وفي نهاية الخمسينيات، قررت تحويل هيكل الصادرات بعيدا عن السلع الأولية نحو المصنوعات كثيفة العمالة. واتخذت تدابير خاصة لتشجيع الاستثمار الأجنبي الموجه نحو التصدير. وفي بعض الصناعات، فرضت متطلبات المحتوى المحلي على الشركات الأجنبية لإرغامها على إقامة روابط مع الموردين المحليين.

وخلال الستينيات، تم الشروع في إنشاء مناطق تجهيز الصادرات لتعزيز الصادرات، وهي تمثل حصة جيدة من إجمالي الصادرات. وعلى الرغم من أن صادرات الصناعات التحويلية لا تزال في منتجات كثيفة العمالة ومنخفضة التكنولوجيا، فإنها بدأت في التوسع في الإلكترونيات الاستهلاكية والساعات والألعاب. وكان الترويج للصادرات انتقائيا جزئيا مع بعض القطاعات، وتلقت الشركات داخلها الأولوية في تخصيص الائتمانات. وفي السبعينات، أصبحت الحاجة إلى تنويع قاعدة الإنتاج المحلي ورفع مستوى الهيكل الصناعي أولوية، والتي تنطوي على تحول في الاستراتيجية إلى الإنتاج المحلي للوساطة الصناعية والسلع الرأسمالية، مثل الحديد والصلب، والأدوات الآلية والبتروكيماويات والآلات الكهربائية. في البداية، كان للمؤسسات العامة دور رئيسي، وكان هناك استثمار عام كثيف في الهياكل الأساسية المادية الداعمة.

ومع التحرر التدريجي للتجارة وزيادة التعرض للمنافسة الإقليمية والدولية خلال الثمانينيات، استهدفت الحكومة السلع ذات التكنولوجيا العالية باعتبارها صادرات جديدة محتملة (بما في ذلك تكنولوجيا المعلومات والآلات والأدوات الدقيقة والتكنولوجيا الحيوية) استنادا إلى قائمة من المعايير مثل القيمة المضافة العالية وإمكانات السوق. وقد دعمت القروض المدعومة المتاحة لفئات واسعة من النشاط هذا التحول في الأولويات. وتم دعم أنشطة البحث والتطوير مع الإعفاءات الضريبية. وكان للمعاهد البحثية العامة دور نشط في نشر التكنولوجيا المستوردة وتطويعها. وهناك أيضا سياسة نشطة بشأن المجمعات العلمية وتشجيع تفاعلها مع الجامعات والمراكز التقنية.

وكما هو الحال بالنسبة لكوريا، بدأت إزالة معظم أدوات السياسة الانتقائية في مجال الصناعة خلال التسعينات. وتم الانتهاء من تحرير التجارة والتحرير المالي وأزيلت ضوابط أسعار الفائدة وبعض الحوافز المالية الأخرى. وأصبح الدعم العام لأنشطة التكنولوجيا الرفيعة من خلال الإنفاق على البحث والتطوير، وإنشاء الهياكل الأساسية للمجمعات العلمية، وتوسيع نطاق التعليم العالي، محور التركيز الجديد للسياسة الصناعية. وترد في الجدول 3.4 مراحل السياسة الصناعية في تايوان.

الجدول 3.4: مراحل السياسة الصناعية في تايوان

الفترة	الأولويات	الأدوات الرئيسية
57–1953	استعاضة عن الواردات - القطاعات الرئيسية المنسوجات والملابس وغيرها من السلع كثيفة العمالة	حماية التعريفات الجمركية على الاستيراد وحصص الاستيراد
72-1958	استعاضة عن الصادرات في المصنوعات كثيفة العمالة، بما في ذلك الملابس و الأجهزة الإلكترونية الموجة للمستهلك؛ بعض بدائل الواردات في المعادن والمواد الكيميائية الوسيطة –والأساسية	سعر الصرف التنافسي، وحسومات رسوم الاستيراد، والائتمانات الضريبية، والقروض المدعومة، ومناطق تجهيز الصادرات، والاستثمار الأجنبي المباشر، وبعض الصادرات المستهدفة؛ وحماية التعريفات الجمركية على الواردات، وحصص الواردات
80-1973	التوحيد الصناعي عن طريق الاستعاضة عن الواردات للسلع الوسيطة والرأسمالية؛ القطاعات ذات الأولوية – البتروكيماويات، الصلب، بناء السفن، السيارات، أدوات الآلات، الآلات الكهربائية، الالكترونيات الاستهلاكية؛ استمرار التركيز على الصادرات	الاستثمار العام في مؤسسات الدولة، والائتمانات الضريبية، وقروض السياسة، وحسومات التعريفات الجمركية على الواردات، وحماية الاستيراد المختار على النحو الوارد أعلاه
90-1981	أنشطة التكنولوجيا الرفيعة، وتكنولوجيا المعلومات، والآلات، والأدوات الدقيقة، والتكنولوجيا الحيوية، والبصريات الكهربائية، والتكنولوجيا البيئية؛ استمرار التركيز على الصادرات	تحرير التجارة، وقروض السياسات، والائتمانات الضريبية، والاستثمار العام في البنية التحتية والبحوث، والمجمعات العلمية، وتشجيع الاستثمار الأجنبي على النحو الوارد أعلاه
1991 فصاعدا	التنمية التي يدفع بها القطاع الخاص في مجال التكنولوجيا الرفيعة والنشاط المستدام بيئيا	التحرير المالي، والاستثمار العام للبحث والتطوير، والمجمعات العلمية، والتعليم، وتشجيع الاستثمار الأجنبي

المصدر: Weiss (2011)

وعموما، لم يعتمد نجاح بلدان شرق آسيا على ما يسمى بسياسات توافق آراء واشنطن بشأن تحرير التجارة والاستثمار، وإلغاء الضوابط التنظيمية والخصخصة (راجع الإطار 3.4)؛ بل على سياسات التجارة والاستثمار التدخلية، التي تحققت في كثير من الأحيان من خلال قطاع المؤسسات العامة الكبيرة (Chang, 2006). ولعل أكثر الحالات نجاحا التي شملت سياسات ليبرالية هم حالتي سنغافورة وهونغ كونغ. فعلى سبيل المثال، بعد فترة قصيرة من الاستعاضة عن الواردات خلال أوائل الستينيات، قامت سنغافورة بتحرير تجارتها بسرعة وأصبحت تقريبا اقتصادا للتجارة الحرة

بحلول أوائل السبعينات. وكان أحد الأهداف الرئيسية هو تحسين هيكل الصادرات نحو قطاعات ومنتجات أكثر كثافة من الناحية التكنولوجية. ومن أجل تحقيق هذا الهدف، تم تشجيع الاستثمار الأجنبي من خلال الجمع بين الحوافز الضريبية ومرافق البنية التحتية وإنشاء قوة عاملة ماهرة ومتعلمة جيدا. وقد صممت الإعفاءات الضريبية بطريقة تشجع على تحويل الأنشطة الاقتصادية والتصديرية نحو الأنشطة القائمة على المعرفة والمهارات. في حين قدمت الحكومة إعانات كبيرة للقطاع الخاص لأنشطتها في مجال البحث والتطوير بلغت 30%، واستثمرت أيضا بشكل كبير في التعليم العالي ومختبرات البحوث العامة عالية المستوى لدعم مختبرات القطاع الخاص (Weiss, 2011).

4.3 التدخلات الفاشلة في تحويل الاقتصادات

بطريقة أو بأخرى، تتبع كل حكومة شكلا من أشكال السياسة الصناعية لتحفيز النمو الصناعي وتحويل الاقتصاد من الزراعة المنخفضة الإنتاجية إلى الصناعات التحويلية والخدمات الإنتاجية العالية. ومع ذلك، وبصرف النظر عن عدد قليل من الحالات الناجحة، هناك الكثير من جهود الترويج الصناعي التي أنتجت فقط صناعات إنتاجية منخفضة وغير تنافسة. وفي حين أن بعض البلدان الآسيوية نجحت في تحويل اقتصاداتها عن طريق مختلف برامج التنمية الصناعية، فقد فشلت معظم الحكومات في أمريكا اللاتينية وأفريقيا في تدخلاتها لرفع مستوى اقتصاداتها.

والواقع أن معظم البلدان النامية اعتمدت في فترة ما بعد الحرب التصنيع للاستعاضة عن الواردات باعتباره الطريق الرئيسي والأسرع للتنمية وأداة لتقليل اعتمادها على البلدان المتقدمة النمو أو مستعمريها السابقين. وبالنظر إلى شروطها الأولية، كان تشجيع الصادرات هدفا أصعب، لأن الأسواق الكبرى كانت تسيطر عليها بالفعل مؤسسات كبيرة من البلدان المتقدمة النمو. وقد أتاح إحلال التصنيع المحلي محل الإستيراد فرصة لتطوير الصناعات المحلية في بيئة محمية. غير أن معظم البلدان التي تتبع استراتيجية إحلال الواردات تواجه تكاليف إنتاج عالية بسبب الافتقار إلى وفورات الحجم وانعدام الابتكار بسبب عدم وجود المنافسة، مما حال دون نجاحها.[4] وفي المرحلة

[4] حاولت بعض البلدان وضع استراتيجية صناعية إقليمية من أجل زيادة حجم السوق والاستفادة من وفورات الحجم. فعلى سبيل المثال، أبرمت جماعة شرق أفريقيا اتفاقات لم يتم الالتزام بها دائما فيما يتعلق بمواقع مصانع معينة بحيث لم يكن الإنتاج متكررا في ربوع المجتمع (Lawrence, 2016).

الأولية، لم يكن حجم السوق المحلية مسألة حاسمة لأن السلع الغذائية والسلع الاستهلاكية الأساسية لديها إمكانات كبيرة في السوق، ولكنها تحولت إلى مشكلة رئيسية في المرحلة التالية من المبادرة حيث حاولت البلدان تطوير تصنيع سلع أكثر تخصصا، تحتاج إلى أسواق أكبر للإنتاج بكفاءة.

الإطار 3.4: توافق آراء واشنطن

لقد تم صياغة هذا المصطلح "توافق آراء واشنطن" من قبل ويليامسون (Williamson, 1990) للإشارة إلى العناصر الرئيسية لمشورة السياسات التي تعالجها المؤسسات التي تتخذ من واشنطن مقرا لها إلى بلدان أمريكا اللاتينية اعتبارا من عام 1989. وكانت هذه السياسات هي: الانضباط المالي، وإعادة توجيه أولويات الإنفاق العام نحو الميادين التي تحقق عائدات اقتصادية عالية وإمكانية تحسين توزيع الدخل، مثل الرعاية الصحية الأولية والتعليم الابتدائي والبنية الأساسية؛ (تخفيض المعدلات الهامشية وتوسيع القاعدة الضريبية)؛ وتحرير أسعار الفائدة؛ سعر صرف تنافسي؛ تحرير التجارة؛ وتحرير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر؛ والخصخصة. (إلغاء الحواجز أمام الدخول والخروج) وتأمين حقوق الملكية.

وكثيرا ما ينظر إليها على أنها مرادفة لليبرالية الجديدة والعولمة. وقد أصبح هذا المصطلح بمثابة مانعة للصواعق لعدم الرضا في أوساط المتظاهرين المناهضين للعولمة، والسياسيين والمسؤولين من البلدان النامية، والمفاوضين التجاريين، وغيرهم . غير أن ويليامسون (Williamson, 2004) يدعي سوء فهم جسيم لهذا المصطلح بحجة أنه "قد تم تفسيره على أنه يعني ضرب الدولة، إمبريالية جديدة، وخلق اقتصاد عالمي يسوده عدم الاستقرار، وأن الشيء الوحيد الذي يهم هو نمو الناتج المحلي الإجمالي، وبدون شك أشياء كثيرة إلى جانب ذلك."

ومن الواضح أن النقاش مستمرا حول مفهوم توافق آراء واشنطن وتعريفه ونجاحاته وفشله، وما إذا كان موجودا أساسا.

المصدر: مركز التنمية الدولية في جامعة هارفارد.

وفي محاولة للتغلب على مشاكل استراتيجية إحلال الواردات، غيرت بعض البلدان، مثل سنغافورة وتايوان وكوريا الجنوبية، سياساتها في أوائل الستينيات من القرن الماضي نحو تشجيع الصادرات لأنها انتقلت إلى إنتاج سلع أكثر تخصصا، ولكن معظم البلدان الأخرى استمرت في وسياسات إحلال الواردات حتى السبعينات والثمانينات. واستنادا إلى هذه الملاحظات، سيستعرض هذا القسم الفرعي بإيجاز الخبرات الإقليمية للبلدان في أمريكا اللاتينية وأفريقيا لتقديم مزيد من التبصر في نقاشنا.

4.3.1 السياسات الصناعية في أمريكا اللاتينية

بدأت عملية التصنيع في أمريكا اللاتينية في وقت أبكر بكثير من البلدان النامية الأخرى، لأنها كانت بالفعل متحررة من الاستعمار في الوقت الذي كانت فيه مناطق أخرى مستعمرة. وبطبيعة الحال، لم يكن الاستعمار مواتيا للتنمية الصناعية، إذ لم ينظر إليها إلا لمنتجي المواد الخام والمستهلكين للسلع المصنعة المنتجة في المصانع الأوروبية (Chandra, 1992). وقد بودر باستراتيجية إحلال الواردات لصالح التصنيع في العديد من بلدان أمريكا اللاتينية كاستجابة للاضطراب الناجم عن الحروب والركود الاقتصادي خلال النصف الأول من القرن العشرين، عندما كانت الواردات إما غير متاحة عموما أو لم يكن هناك صرف أجنبي كاف لدفع تكاليفها. ثم أعطت الإستراتيجية الأولوية لإنشاء قطاعات جديدة وتنويع هياكل الإنتاج، بهدف تغيير نمط التخصص القائم وزيادة نصيب الأنشطة المكثفة من التكنولوجيا في هيكل الإنتاج (Peres, 2013). كما أن النمو السريع للطلب المحلي يتيح فرصة لتوسيع الصناعات المحلية من أجل تجنب زيادة الواردات وتدهور الميزان التجاري.[5]

وبتنفيذ التصنيع بدل الإستيراد، جمعت السياسات الصناعية الحماية التجارية مع تشجيع الاستثمار، حيث تم دعم الاستثمارات الحكومية والأجنبية على السواء. وكانت المصارف الإنمائية الوطنية بمثابة الوكلاء الرئيسيون في مجال التمويل. وكان من أبرز الأمثلة على السياسات الصناعية في المنطقة خلال السبعينيات خطة التنمية الوطنية الثانية للبرازيل والبرنامج الوطني للتنمية الصناعية في فترة 1979-1982 التي تزامنت مع ازدهار صادراتها من النفط.

ومع ذلك، خلال أزمة الديون و "العقد الضائع" للثمانينيات، كان التصنيع بدل الاستيراد مصدرا رئيسيا للنقد. ثم فقدت السياسات الصناعية دورها القيادي في التنمية الاقتصادية واستراتيجيات التحول الهيكلي. ويقدم بيريس (Peres, 2013) ثلاثة أسباب لذلك: (1) زيادة الدعم للرأي القائل بأنه ينبغي للدولة أن تلعب دورا ثانويا فقط في النمو الاقتصادي، و (2) الحاجة إلى الموازنة بين المالية العامة من خلال إلغاء الإعانات، و (3) زيادة التصور السلبي حول الاستثمارات التي تعاني من سوء التخطيط، وإدارة المشاريع والفساد. وقد أدت هذه المشاكل وغيرها من مشاكل التنفيذ إلى

[5] تعتمد المعلومات المقدمة في بقية دراسة الحالة هذه اعتمادا كبيرا على بيريز (Peres, 2013).

تقليل الدعم المقدم إلى المعهد، ثم استبعدت من النموذج الاقتصادي الجديد الذي وضعته الإصلاحات الاقتصادية المواتية للسوق.

ومع ظهور عصر توافق آراء واشنطن، وجدت سياسات التنافسية دعما أكبر في صياغة السياسات الصناعية. وقد شرعت بلدان كثيرة في إجراء إصلاحات اقتصادية تصور تغييرا جذريا عن الاستراتيجية الاقتصادية التدخلية الموجهة نحو السوق. وقد بذلت جهود مختلفة مثل تحرير الأسواق، وإلغاء الضوابط التنظيمية والخصخصة، سعيا إلى تحقيق تعديل هيكلي ناجح. وفي منتصف التسعينيات، صممت جميع البلدان تقريبا في المنطقة برامج لدعم القدرة التنافسية لاقتصاداتها. ومن المؤكد أن الإصلاحات الاقتصادية والتكيفات الهيكلية التي تنفذ بسرعة مفرطة تؤدي إلى تكاليف التكيف الاجتماعي، وستكون التكاليف خطيرة في حالة وجود صراعات اجتماعية وفقر وتوزيع للدخل، كما حدث في بعض بلدان المنطقة.

وعلى الرغم من الفشل الأولي لسياسات التنمية الصناعية، أحرزت بلدان أمريكا اللاتينية تقدما كبيرا اليوم فيما يتعلق بصياغة السياسات الصناعية. وقد ألغيت معظم أدوات السياسة التي تشوه السوق، كما أدرجت مواضيع مثل الابتكار التكنولوجي والمجموعات الصغيرة والشركات الصغيرة والمتوسطة أو أصبحت أكثر أهمية في جدول أعمال السياسات. وعلاوة على ذلك، تميل الحكومات إلى تناول السياسة الصناعية من وجهة نظر أكثر منهجية بكثير مما كانت عليه في الماضي. وفي جميع هذه الجوانب، فإن عودة السياسات الصناعية في المنطقة ليست مجرد تجديد لسياسات إحلال الواردات، بل مجموعة من الأهداف والآليات الجديدة والقديمة، مثل تنمية المجموعات والتغيير الهيكلي، أو صناديق التكنولوجيا والمشتريات الحكومية، على التوالي (Peres, 2013).

4.3.2 السياسات الصناعية في أفريقيا

تتميز جهود التنمية الاقتصادية والصناعية في أفريقيا بآليتين رئيسيتين للسياسة العامة. الأولى هي التصنيع بدل الإستيراد، والثانية هي برامج التكيف الهيكلي (SAPs) التي تقودها أساسا المنظمات المالية الدولية. وبعد استقلالها في الستينيات، اتبعت بلدان أفريقية عديدة الاستعاضة عن الواردات كاستراتيجية إنمائية. وسيطرت على هذه الاستراتيجية تجهيز الأغذية والمنسوجات والملابس والأحذية وغيرها من السلع الاستهلاكية الأساسية. وكانت المرحلة التالية هي إنتاج السلع الوسيطة

التي من شأنها أن تسمح في نهاية المطاف بتزايد صناعة السلع الرأسمالية (Lawrence, 2016). وفي العديد من البلدان، كانت الاستعاضة عن الواردات جزءا لا يتجزأ من استراتيجية أوسع للتنمية الاقتصادية التي تقودها الدولة. وبناء على ذلك، قامت الحكومات إما بالإنتاج بنفسها من خلال الشركات المملوكة للدولة أو سيطرت على دخول أصحاب المشاريع وتنظيم أنشطة القطاع الخاص بشكل كبير (Ansu, 2013). ومع ذلك، فإن التدخل الكبير للدولة، وخاصة من خلال الشركات المملوكة للدولة، أثبت أنه استنزاف كبير للموارد (Chandra, 1992). وبدا في بادئ الأمر أن استراتيجية الاستعاضة عن الواردات التي تقودها الدولة كانت ناجحة في مرحلتها الأولية في توسيع قطاع الصناعات التحويلية، ولكنها تحولت بعد ذلك إلى خيبة أمل.

وكان من المفارقات الرئيسية في قطاع التصنيع أن الناتج الصناعي موجه إلى السوق المحلية، ولكن المدخلات المادية لرأس المال الثابت ورأس المال العامل كان من المقرر استيرادها. فالاعتماد الكبير على إمدادات المدخلات الأجنبية يتطلب صرف العملات الأجنبية، ولكن الصناعات المحلية لا تولد ما يكفي من النقد الأجنبي، إن وجد، لدفع هذه المدخلات. وفي حين أن هذا كان أحد الأسباب الرئيسية لفشل التصنيع بدل الاستيراد في أفريقيا، فإن هناك أسبابا أخرى منها سوء إدارة الشركات المملوكة للدولة وغياب حوافزها لتحقيق الكفاءة والقدرة التنافسية فضلا عن عدم كفاية الدعم المقدم لتنمية القطاع الخاص. وعلاوة على ذلك، كان غياب القدرة على نقل التكنولوجيا الأجنبية واستخدامها، والافتقار إلى القدرة المؤسسية للتفاوض على اتفاقات مع المستثمرين الأجانب من بين أوجه القصور الأخرى (Lawrence, 2016). وأدى ارتفاع كثافة الواردات في رأس المال والمدخلات الوسيطة والصدمات الدورية لمدخلات الصادرات بسبب الاعتماد الشديد على صادرات السلع الأولية إلى مشاكل شديدة في ميزان المدفوعات (Ansu, 2013). وأدى ذلك أيضا إلى إنهاء استراتيجية إحلال الواردات، وتحول العديد من البلدان الأفريقية إلى صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للحصول على المساعدة.

كما أدى ذلك إلى الشروع في المرحلة الثانية من جهود التنمية، وهي برامج التكيف الهيكلي. وقد تضمنت برامج التكيف الهيكلي، التي قدمها صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، تعديلات مالية عامة لتخفيض العجز المالي، وتخفيض أسعار الصرف، وتحرير التجارة (ولا سيما الاستيراد)، وخصخصة الشركات المملوكة للدولة، وتقييد مشاركة الحكومة في الإنتاج أو تقديم حوافز خاصة لصالح أي قطاع أو شركة (Ansu, 2013). وكما هو الحال بالنسبة للتصنيع بدل الاستيراد، كانت

نتائج برامج التكيف الهيكلي مخيبة للآمال أيضا. وعلى الرغم من بعض الإنجازات، لم تعدل هياكل الاقتصادات بطرق تجعلها أكثر قدرة على المنافسة على الصعيد العالمي في إنتاج وتصدير سلع وخدمات التكنولوجيا العالية. ولم ترفع برامج التكيف الهيكلي الإنتاجية، أو تعزز أداء الصادرات الصناعية، أو تعزز إضافة القيمة، ولكنها أضرت بالقدرات التكنولوجية ومستويات المهارات. وهناك وجهة نظر قوية مفادها أن هناك بعض الصناعات التحويلية الناتجة عن سياسات التكيف الهيكلي التي شجعت تحرير الواردات والخصخصة (UNECA, 2013).

ومن خلال تنفيذ مختلف استراتيجيات التنمية الاقتصادية والصناعية، كانت البلدان الأفريقية تتوقع أن تقوم بتطوير قطاع الصناعات التحويلية على أساس تجهيز الأغذية والمنتجات الأولية الأخرى ثم الانتقال إلى تصنيع سلع استهلاكية ورأسمالية أكثر تقدما. ومع ذلك، بقيت إلى حد كبير بهيكل الإنتاج نفسه منذ استقلالها. وعموما، فإن استراتيجيات الاستعاضة عن الواردات التي تقودها الدولة في الستينيات والسبعينيات من القرن الماضي أنتجت صناعة بدون كفاءة. فالتشوهات التي تعتري نظام الأسعار والإعانات المالية من الميزانية العامة لا يمكن أن تكون مستدامة على المدى الطويل. غير أن سياسات التكيف في الثمانينيات والتسعينيات قد أسفرت عن كفاءة دون صناعة. وقد استفادت التجارة الدولية الحرة من مستهلكي المنتجات الصناعية، وحالت الشركات غير التنافسية، وحسنت تخصيص الاستثمارات، ولكن الصناعة لم تنمو (Page, 2013). وإنه لا لبس فيه ما إذا كان فشل نظم المعلومات الإدارية وبرامج التكيف الهيكلي يعزى إلى البرامج أو ضعف تنفيذها.

وفي النهاية، ظلت حصة أفريقيا من القيمة المضافة للصناعة التحويلية العالمية حوالي 1% على مدى العقود الثلاثة الماضية، في حين ارتفعت حصة بلدان شرق آسيا والمحيط الهادئ النامية من 5% إلى 22% خلال نفس الفترة. وعلاوة على ذلك، ارتفعت حصة أفريقيا في الصادرات الصناعية العالمية بين 0.5% و 1% خلال نفس الفترة، في حين شهدت شرق آسيا ارتفاع حصتها من 3% إلى 19% تقريبا في عام 2012 (Lawrence, 2016). وما حققته أفريقيا لم يكن أكثر من عملية إزالة التصنيع المبكرة التي نجمت عن سياسات التكيف الهيكلي. ومن الواضح أن أفريقيا تحتاج إلى مجموعة جديدة من السياسات والبرامج لتحقيق التنمية الصناعية.

الفصل الخامس

اتجاهات التنمية الصناعية وفرصها في بلدان منظمة التعاون الإسلامي

طالما ارتبطت التنمية الاقتصادية على مر التاريخ ارتباطا وثيقا بالتنمية الصناعية. وعلى مر السنين، شهدت مختلف بقاع العالم العديد من المحاولات الرامية إلى تطوير الاقتصادات من خلال التصنيع، إلا أن العديد من التدخلات الحكومية باءت بالفشل في تحقيق النتائج المرجوة. وفي ظل تجدد الاهتمام بالتنمية الصناعية في أجزاء كثيرة من العالم، من المهم استعراض المستوى الحالي وهيكل التنمية الصناعية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي من أجل فهم الإطار الحالي لعملية التصنيع وطرح وجهات نظر جديدة.

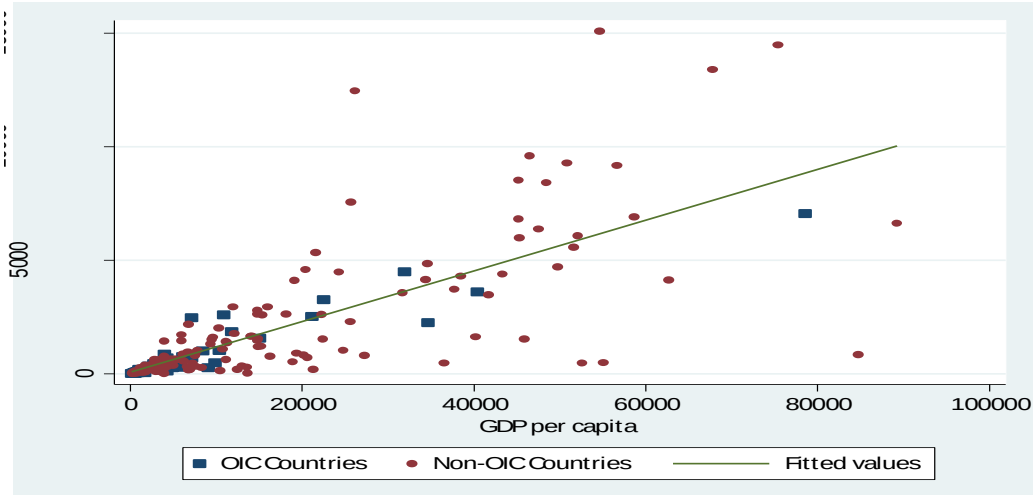
ففي عالم تسود فيه سلاسل القيمة العالمية، قد لا يكون من الممكن قادرة على المنافسة في قطاع اقتصادي كامل. واليوم، يتأثر الإنتاج والتجارة بشدة بشبكات الإنتاج الدولية التي تتطلب الجمع بين أجزاء ومكونات من مواقع مختلفة وممونين مختلفين في كثير من الأحيان. وهذا يتيح فرصا جديدة للبلدان النامية للاندماج في الاقتصاد العالمي عن طريق الاستثمار في القدرات لتلبية الاحتياجات العالمية من السلع الوسيطة بأسعار تنافسية وذات جودة.

ومن ناحية أخرى، اتسمت البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي بتباين شديد من حيث مستوى التنمية والموارد وإمكانات النمو. فبالرغم من توفر إمكانات هائلة في بعض الجوانب المتعلقة بتعزيز التعاون والتنمية على الصعيد المتعدد الأطراف، إلا أن هناك أيضا تحديات كبيرة في كثير من الأحيان تحول دون تعزيز العلاقات الاقتصادية فيما بين البلدان الأعضاء في المنظمة. وعلى مدى العقود القليلة الماضية، اتسمت عملية التنمية الصناعية في دول منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة بوتيرة بطيئة نسبيا. وفي هذا الصدد، يتطرق هذا القسم لتحليل الوضع الراهن للتصنيع في محاولة لتحديد فرص التنويع الاقتصادي من خلال التصنيع.

5.1 الوضع الحالي للتنمية الصناعية

هناك ارتباط قوي بين مستويات نصيب الفرد من الدخل والتصنيع. ويبين الشكل 1.5 أن البلدان ذات مستويات الدخل الفردي المرتفعة، بما في ذلك بلدان منظمة التعاون الإسلامي والبلدان غير الأعضاء في المنظمة، تتمتع بمستويات عالية من نصيب الفرد من القيمة المضافة للتصنيع. ومع ذلك، من أجل أن تصبح اقتصادا صناعيا، هناك حاجة إلى قاعدة تصنيع متنوعة ومعقدة.

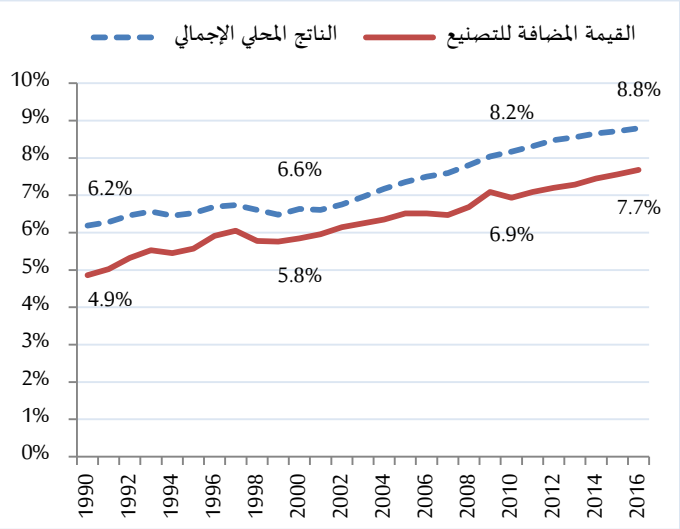
الشكل 1.5: نصيب الفرد من القيمة المضافة للتصنيع مقابل نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في 2016



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات القيمة المضافة للتصنيع لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية. نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي البالغ أكثر من 100000 دولار أمريكي تم حذفه.

وعلى الرغم من أن بعض دول منظمة التعاون الإسلامي تصنف اليوم كبلدان مرتفعة الدخل، إلا أنه لا يمكن اعتبار أي منها كبلد صناعي. ففي الوقت الذي تعتمد فيه بلدان المنظمة ذات الدخل المرتفع اعتمادا كبيرا على الموارد الطبيعية، نجد أن بعض الاقتصادات الصاعدة في منطقة المنظمة التي تتمتع بمستويات أعلى نسبيا من القيمة المضافة للتنمية الصناعية والتصنيع لا تعكس مستويات جيدة من التنويع التاي من شأنها أن تخول لها أن تصبح اقتصادات صناعية عالية. ومع ذلك، فإن الاتجاه العام ليس قاتما تماما. وكما هو مبين في الشكل 2.5، فإن حصة دول المنظمة من القيمة المضافة للتصنيع العالمية تتزايد باستمرار مع ارتفاع حصة الناتج المحلي الإجمالي العالمي. وبلغت حصة هذه الدول من إجمالي القيمة المضافة للتصنيع فقط 4.9% في عام 1990، لترتفع إلى 5.8% في 2000 وإلى 7.7% في عام 2016. وعلى الرغم من الزيادة المطردة، وبالنظر إلى الإمكانيات القائمة من حيث رأس المال البشري وموارد الطاقة وإمكانات السوق (راجع سيسرك 2016a)، فإن المستوى الحالي للمساهمة في القيمة المضافة العالمية للتصنيع لا يزال دون المستوى المطلوب.

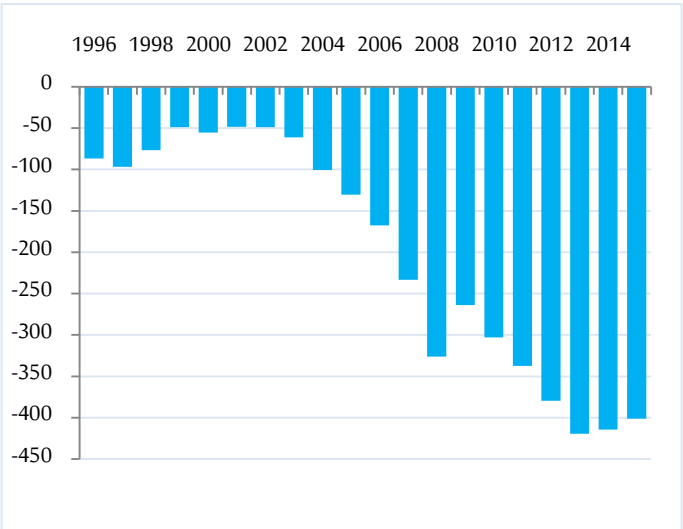
الشكل 2.5: حصة دول منظمة التعاون الإسلامي من الناتج المحلي الإجمالي والقيمة المضافة للتصنيع العالميين (1990-2016)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات القيمة المضافة للتصنيع لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية. يشمل الشكل بيانات عن 56 بلدا من بلدان منظمة التعاون الإسلامي.

وينعكس ذلك أيضا في الأرقام التجارية في مجال التصنيع. واعتبارا من عام 2015، كانت ماليزيا البلد العضو الوحيد في منظمة التعاون الإسلامي الذي يتمتع بفائض تجاري في قطاع التصنيع بحوالي 9 مليون دولار أمريكي فقط. وأبلغت بلدان أخرى في المنظمة عن العجز التجاري في تجارة الصناعات. وإجمالا، فإن حجم العجز التجاري في مجال التصنيع آخذ في الازدياد باطراد في بلدان المنظمة (الشكل 3.5). وعلى الرغم من وجود تراجع طفيف في نمو العجز التجاري منذ عام 2013، إلا أن العجز التجاري الإجمالي في 37 دولة من دول المنظمة، التي تتوفر حولها البيانات، ظل أعلى من 400 مليار دولار أمريكي. وتقدم بقية هذا القسم الفرعي تحليلا أكثر تفصيلا حول القيمة المضافة للتصنيع، وهيكل الصناعات التحويلية والإنتاجية في التصنيع في دول منظمة التعاون الإسلامي.

الشكل 3.5: الميزان التجاري في قطاع التصنيع (مليار دولار)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناءً على قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية للبنك الدولي. يشمل الشكل بيانات عن 37 بلدا من بلدان منظمة التعاون الإسلامي.

5.1.1 القيمة المضافة في قطاع التصنيع

تسجل دول منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة حصة متزايدة من القيمة المضافة العالمية للتصنيع. ويقارن الجدول 1.5 معدلات النمو السنوي للناتج المحلي الإجمالي والقيمة المضافة للتصنيع في ثلاث فترات زمنية مختلفة. فخلال التسعينيات، كانت معدلات النمو السنوية في كل من الناتج المحلي الإجمالي والقيمة المضافة للتصنيع أعلى من متوسطات البلدان المتقدمة ووابلدان النامية غير الأعضاء في المنظمة. وقد تسارعت عملية اللحاق بركب البلدان المتقدمة خلال العقد الأول من القرن الماضي، حيث سجلت بلدان المنظمة معدل نمو في الناتج المحلي الإجمالي بلغ 4.9%

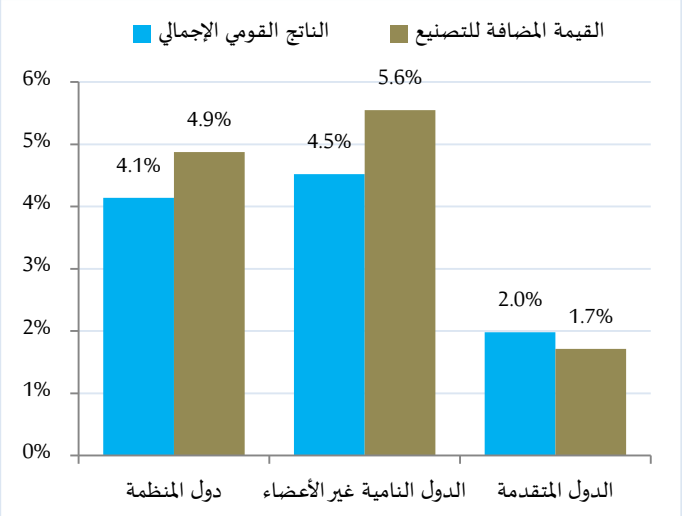
الجدول 1.5: معدلات النمو السنوي المركب

	1999-1990		2009-2000		2016-2010	
	GDP	MVA	GDP	MVA	GDP	MVA
دول المنظمة	%3.1	%4.5	%4.9	%4.7	%3.8	%4.7
الدول المتقدمة	%2.5	%2.1	%1.4	%0.4	%1.0	%0.7
الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة	%2.6	%3.5	%5.9	%7.0	%3.0	%3.6

المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات القيمة المضافة للتصنيع لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.

ومعدل نمو القيمة المضافة للتصنيع بنسبة 4.7% مقارنة بمعدل لايتجاوز 1.4% و 0.4% على التوالي في الدول المتقدمة. ومع ذلك، سجلت البلدان النامية غير الأعضاء في المنظمة مستويات أعلى من النمو في الناتج المحلي الإجمالي والقيمة المضافة للتصنيع، خاصة مع المشاركة المتزايدة للصين في الاقتصاد العالمي. وبعد عام 2010، أصبحت دول منظمة التعاون الإسلامي مرة أخرى

الشكل 4.5: معدلات النمو السنوي المركب للناتج المحلي الإجمالي و القيمة المضافة للتصنيع (1990-2016)



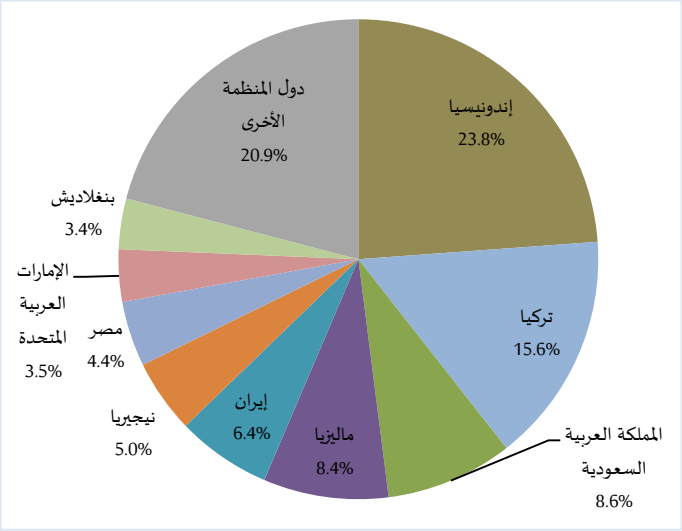
المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات القيمة المضافة للتصنيع لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.

رائدة من حيث معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي والقيمة المضافة للتصنيع، التي تجاوزت الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة بحوالي نقطة مئوية واحدة.

من الواضح أن هناك أداء اقتصاديا أقوى نسبيا حققته بلدان منظمة التعاون الإسلامي خلال تسعينيات القرن الماضي والعقد الأول من القرن الحالي، على النحو المبين أيضا في الشكل 4.5. وعلى مدى الفترة بأكملها بين عامي 1990 و 2016، كان معدل النمو السنوي المركب للقيمة المضافة للتصنيع في بلدان المنظمة (4.9%) أقل من المعدل في البلدان النامية غير الأعضاء في المنظمة (5.6%)، ولكنه أعلى بكثير من المعدل في البلدان المتقدمة (1.7%).

وعلى مستوى كل بلد على حدة، شهدت جميع بلدان المنظمة، باستثناء أربعة منها، نموا في القيمة المضافة للتصنيع (الجدول 2.5، العمود أ). وقد سجل أسرع نمو في عمان (9.2%) وتشاد (8.0%) وأوغندا (7.7%) وبنغلاديش (7.7%) ولبنان (7.0%). ومن ناحية أخرى، طاجيكستان (-5.6%) وليبيا (-3.7%) وقيرغيزستان (-2.4%) وأذربيجان (-0.6%) هي البلدان التي تخلت عن التصنيع منذ عام 1990. وفي الوقت الذي شهدت فيه العديد من بلدان آسيا الوسطى انخفاضا في قيمة التصنيع المضافة، حققت تركمانستان معدل نمو مرتفع بلغ 5.4% بعد استقلالها.

الشكل 5.5: الدول الأولى في المنظمة من حيث القيمة المضافة للتصنيع (2016)

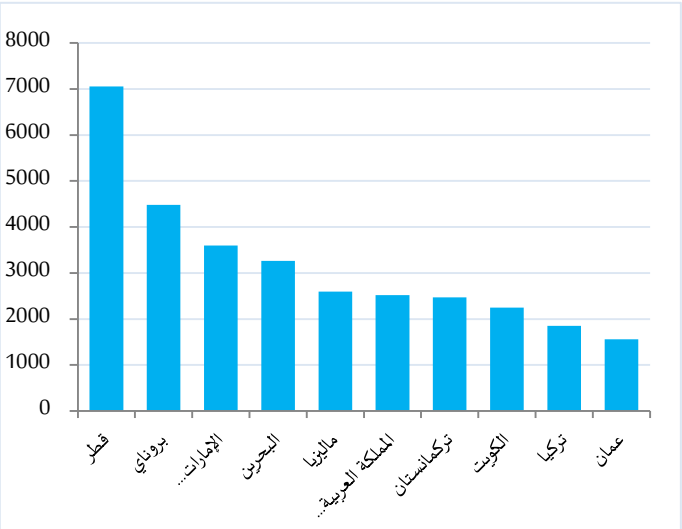


المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات القيمة المضافة للتصنيع لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.

وعلى الرغم من وجود تنوع في مستويات أداء النمو في بلدان المنظمة، إلا أن عددا قليل من البلدان الأعضاء هي التي تهيمن على إجمالي القيمة المضافة للتصنيع في مجموعة بلدان المنظمة. وتستأثر إندونيسيا لوحدها بحوالي ربع إجمالي القيمة المضافة للتصنيع في دول المنظمة (23.8%)، تليها تركيا

(15.6%) والمملكة العربية السعودية (8.6%) وماليزيا (8.4%) ثم إيران (6.4%). وتشكل البلدان الخمس الأولى في المنظمة 62.8% من إجمالي القيمة المضافة للتصنيع في بلدان المنظمة (الشكل 5.5). من ناحية أخرى، فإن 39 دولة من دول المنظمة لا تتمتع إلا بحصة أقل من 1% من إجمالي القيمة المضافة للتصنيع، فيما يقل المعدل في 18 دولة منها عن 0.1%، مما يعكس تقريبا عدم وجود قطاع للتصنيع في هذه البلدان.

الشكل 6.5: الدول الأولى في المنظمة من حيث نصيب الفرد من القيمة المضافة للتصنيع (2016)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات القيمة المضافة للتصنيع لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.

وعلى الرغم من أن القيمة المضافة للتصنيع في معظم دول المنظمة توسعت من حيث القيمة المطلقة، فقد شهدت 21 دولة منها نموا سلبيا في نصيب الفرد خلال الفترة قيد النظر (الجدول 2.5، العمود ب)، بحيث سجلت أقصى التراجعات في الأرقام في طاجيكستان (7.3-%) وليبيا (5.0-%) وقيرغيزستان (3.6-%) وأفغانستان (3.1-%) وسيراليون (1.9-%). وعلى الرغم من النمو السكاني السريع، تمكنت بنغلاديش من تحقيق أعلى نمو في القيمة المضافة الصناعية مع نمو سنوي بلغ 5.9% من نصيب الفرد من القيمة المضافة للتصنيع خلال فترة 1990-2016، وتلتها عمان (5.3%)، وإيران (4.5%)، وتشاد (4.4%)، وأوغندا (4.3%). وبصرف النظر عن الأداء المتباين لدول منظمة التعاون الإسلامي، لا تزال البلدان الغنية بالموارد تحتل المراتب الأولى من حيث نصيب الفرد من القيمة المضافة للتصنيع (الشكل 6.5). وبأكثر من 7000 دولار أمريكي، سجلت قطر أعلى نصيب للفرد من القيمة المضافة للتصنيع، تلتها بروناي دار السلام (4882 دولار)، والإمارات العربية المتحدة (3.600 دولار)، والبحرين (3.226 دولار)، وماليزيا (2.596 دولار).

وتعكس أيضا الزيادة في حصة القيمة المضافة للتصنيع في إجمالي الناتج المحلي مدى أهمية التصنيع في اقتصادات بلدان منظمة التعاون الإسلامي. ففي عام 1990، كانت القيمة المضافة

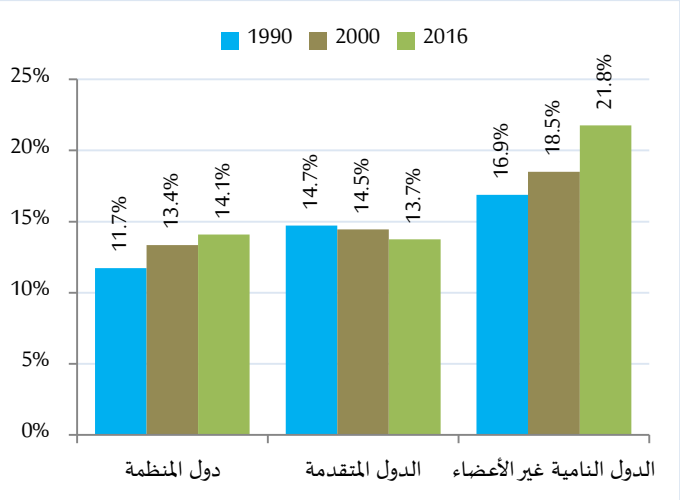
الجدول 2.5: النمو السنوي المركب خلال فترة 1990-2016

(أ) القيمة المضافة للتصنيع				(ب) نصيب الفرد من القيمة المضافة للتصنيع			
عمان	%9.2	غينيا	%3.1	بنغلاديش	%5.9	الكويت	%0.7
تشاد	%8.0	توغو	%3.0	عمان	%5.3	فلسطين	%0.4
أوغندا	%7.7	المغرب	%2.9	إيران	%4.5	توغو	%0.4
بنغلاديش	%7.7	السنغال	%2.8	تشاد	%4.4	أوزباكستان	%0.3
لبنان	%7.0	جزر القمر	%2.7	أوغندا	%4.3	غينيا	%0.1
الأردن	%6.8	الجزائر	%2.7	ماليزيا	%4.1	جزر القمر	%0.1
موزمبيق	%6.7	بوركينا فاسو	%2.7	إندونيسيا	%4.1	الصومال	-%0.1
ماليزيا	%6.3	كازخستان	%2.4	تركمانستان	%3.8	السنغال	-%0.1
الإمارات العربية المتحدة	%6.2	غامبيا	%2.3	لبنان	%3.8	جيبوتي	-%0.2
إيران	%5.9	بنين	%2.3	موزمبيق	%3.6	الإمارات العربية المتحدة	-%0.2
قطر	%5.8	الكاميرون	%2.2	الأردن	%3.4	بوركينا فاسو	-%0.3
نيجيريا	%5.8	الصومال	%2.1	نيجيريا	%3.1	قطر	-%0.4
الغابون	%5.5	أوزباكستان	%1.8	الغابون	%3.1	النيجر	-%0.4
إندونيسيا	%5.5	ألبانيا	%1.5	جزر المالديف	%3.0	الكاميرون	-%0.4
البحرين	%5.5	العراق	%1.5	مصر	%2.9	غامبيا	-%0.8
اليمن	%5.5	جيبوتي	%1.5	باكستان	%2.8	غينيا بيساو	-%0.8
تركمانستان	%5.4	غيانا	%1.4	تركيا	%2.7	بنين	-%0.8
المملكة العربية السعودية	%5.2	غينيا بيساو	%1.4	المملكة العربية السعودية	%2.5	سورينام	-%1.0
باكستان	%5.1	كوت ديفوار	%1.1	تونس	%2.2	بروناي	-%1.1
جزر المالديف	%5.0	بروناي	%0.9	اليمن	%2.1	كوت ديفوار	-%1.4
مصر	%4.9	أفغانستان	%0.8	كازخستان	%2.1	العراق	-%1.5
تركيا	%4.3	سورينام	%0.1	ألبانيا	%2.0	أذربيجان	-%1.8
مالي	%4.1	سيراليون	%0.1	المغرب	%1.5	سيراليون	-%1.9
موريتانيا	%3.9	أذربيجان	-%0.6	البحرين	%1.4	أفغانستان	-%3.1
فلسطين	%3.6	قرغيزستان	-%2.4	غيانا	%1.2	قرغيزستان	-%3.6
تونس	%3.5	ليبيا	-%3.7	مالي	%1.1	ليبيا	-%5.0
النيجر	%3.4	طاجيكستان	-%5.6	موريتانيا	%1.1	طاجيكستان	-%7.3
الكويت	%3.3			الجزائر	%0.9		

المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات القيمة المضافة للتصنيع لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.

للتصنيع تمثل 11.7% من إجمالي الناتج المحلي لدول المنظمة، والتي ارتفعت إلى 13.4% في عام 2000 و 14.1% في عام 2016 (الشكل 7.5). وشهدت البلدان النامية غير الأعضاء في المنظمة نموا أسرع في حصة هذه القيمة، مدفوعة بشكل رئيسي بنمو التصنيع الصيني. ومن ناحية أخرى، أخذت هذه الحصة تتراجع في البلدان المتقدمة النمو منذ عام 1990، حيث تلعب القيمة المضافة للخدمات دورا أكبر على نحو متزايد في مجموع ناتجها المحلي الإجمالي.

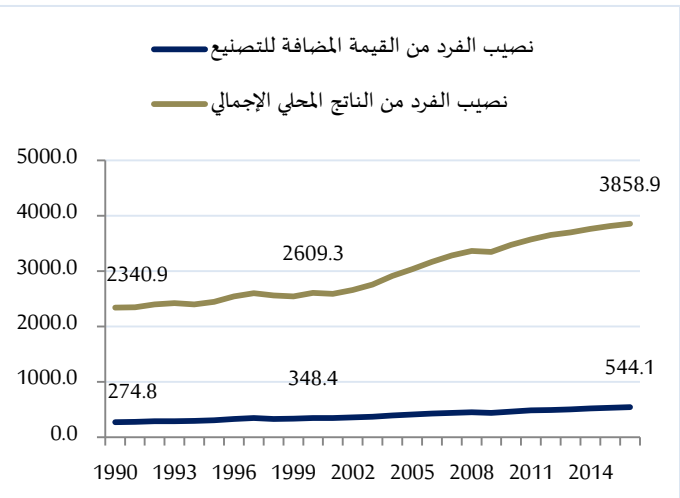
الشكل 7.5: حصة القيمة المضافة للتصنيع من الناتج المحلي الإجمالي



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات القيمة المضافة للتصنيع لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية

وبشكل عام، سجلت بلدان منظمة التعاون الإسلامي زيادة مطردة في متوسط نصيب الفرد من القيمة المضافة للتصنيع. وقد تضاعفت تقريبا خلال الفترة الممتدة بين عامي 1990 و 2016، حيث ارتفعت من 275 دولارا أمريكيا في عام 1990 إلى 544 دولارا في عام 2016 (الشكل 8.5). ومع ذلك، عند مقارنتها بمجموعات البلدان الأخرى، يبقى أداء دول المنظمة كمجموعة ضعيفا إلى حد ما (الشكل 9.5). ومن حيث القيمة المطلقة، فإن البلدان الأعضاء في المنظمة تسجل أدنى متوسط لنصيب الفرد من القيمة المضافة

الشكل 8.5: نصيب الفرد من القيمة المضافة للتصنيع ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي (1990-2016)



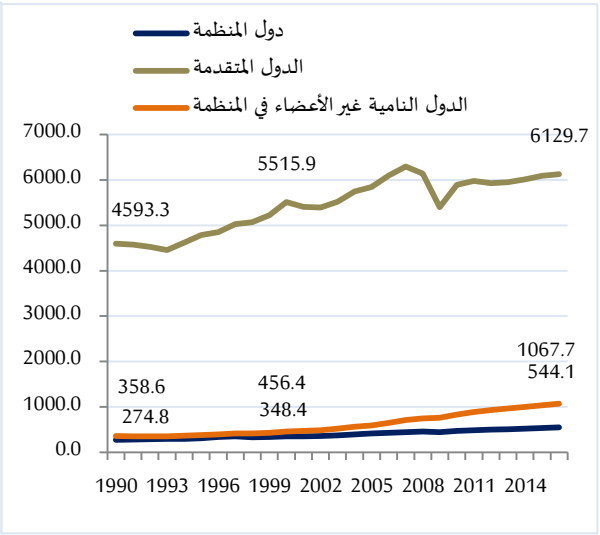
المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات القيمة المضافة للتصنيع لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.

للتصنيع مقارنة بالبلدان النامية غير الأعضاء في المنظمة (1068 دولارا) والبلدان المتقدمة (6130 دولارا). فيما النمو التراكمي في نصيب الفرد من القيمة المضافة للتصنيع في بلدان المنظمة (98%) أعلى من النمو في البلدان المتقدمة (33%)، ولكنه أقل بكثير من النمو في البلدان النامية غير الأعضاء في المنظمة (198%)، كما هو مبين في الشكل 10.5.

5.1.2 هيكل صناعات قطاع التصنيع

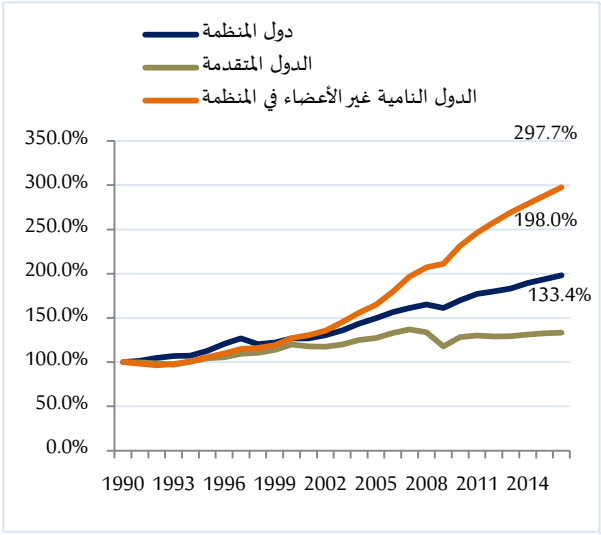
للحصول على صورة أفضل بشأن أنماط التنمية الصناعية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي، ينبغي للمرء أن ينظر في مساهمة أنشطة التصنيع على المستوى دون القطاعي في إجمالي القيمة المضافة والناتج والعمالة بشكل عام. وللأسف لا تتوافر إحصاءات تفصيلية بشأن جميع بلدان المنظمة. ووفقا لقاعدة بيانات الإحصاءات الصناعية لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (INDSTAT2)، فإن 20 بلدا من بلدان منظمة التعاون الإسلامي تتوفر على مجموعة بيانات كاملة إلى حد كبير لمدة عشر سنوات على الأقل. إلا أن هذه البلدان تمثل ما يقرب من 80% من إجمالي القيمة المضافة للتصنيع في مجموعة دول المنظمة. وعلى الرغم من محدودية البيانات، يمكن تقييم الأداء العام لدول المنظمة تقييما جيدا استنادا إلى الإحصاءات المتاحة للبلدان العشرين في المنظمة.

الشكل 9.5: نصيب الفرد من القيمة المضافة للتصنيع (1990-2016)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات القيمة المضافة للتصنيع لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.

الشكل 10.5: نصيب الفرد من القيمة المضافة للتصنيع، 1996=100



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات القيمة المضافة للتصنيع لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.

ويقدم الجدول 3.5 قطاعات التصنيع الرئيسية من حيث مساهمتها في إجمالي العمالة وتنمية المشاريع والإنتاج والقيمة المضافة. وترتب القطاعات وفقا لمساهمتها في عام 2014، حتى مساهماتها في عامي 2009 و 2004 مدرجة أيضا لأغراض المقارنة. وتماشيا مع الجدول، تعرض الأشكال 11.5 و 12.5 و 13.5 بلدان منظمة التعاون الإسلامي الأولى في قطاعات التصنيع المختلفة من حيث العمالة والإنتاج والقيمة المضافة، على التوالي.

وفيما يتعلق بمساهمة القطاعات الصناعية الرئيسية في إجمالي العمالة، فإن قطاع الأغذية والمشروبات يستخدم أكبر حصة من القوى العاملة في قطاع الصناعة بنسبة 16.9%، وتسجل حصتها تزايدا متواصلا منذ عام 2004. ويعتبر قطاعي الملابس (9.9%) والمنسوجات (8.1%) القطاعين الرئيسيين بعد الأغذية والمشروبات، ولكن في الوقت الذي يحافظ فيه قطاع الألبسة على حصة مستقرة إلى حد ما من إجمالي العمالة، فإن حصة المنسوجات تنخفض باطراد. ثم هناك ثلاثة قطاعات زادت حصتها من إجمالي العمالة خلال فترة 2004-2014، وهي منتجات المطاط والبلاستيك (من 6.0% إلى 6.4%)، والمنتجات المعدنية المصنعة (من 4.8% إلى 6.2%) والأثاث (من 4.5% إلى 6.1%). وبما أن قطاعات الأغذية والمشروبات والأثاث والملابس هي القطاعات ذات الكثافة العالية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، فإن نسبة كبيرة من إجمالي الشركات تعمل في هذه القطاعات، والتي تشكل مجتمعة 43.4% من من مجموع المقاولات في بلدان منظمة التعاون الإسلامي التي تتوفر حولها البيانات (الجدول 2.5).

ويوضح الشكل 11.5 البلدان الخمس الأولى في منظمة التعاون الإسلامي في عمالة قطاعات التصنيع العشر الأولى. فعادة ما تسجل إندونيسيا وتركيا وبنغلاديش أعلى نسبة من العمالة في مختلف القطاعات. وفي القطاعات الأقل كثافة من حيث التكنولوجيا، مثل قطاعات الأغذية والمشروبات والملابس والمنسوجات والأثاث، تتمتع بنغلاديش وإندونيسيا وتركيا بموقف أقوى نسبيا. أما القطاعات الأكثر كثافةمن حيث التكنولوجيا، مثل الآلات والسيارات والمنتجات المعدنية المصنعة والمنتجات الكيماوية، فإن تركيا تسيطر عليها إلى حد كبير ولكن هناك أيضا إيران وماليزيا وإندونيسيا. ومن الجدير بالذكر أيضا أن قطاع التبغ تهيمن عليه بشكل كبير إندونيسيا، التي توظف حوالي 355 ألف شخص، في حين أن القطاع يوظف 80 ألف شخص فقط في البلدان الأربع التالية (بنغلاديش ومصر وإيران وتركيا).

الجدول 3.5 قطاعات التصنيع الرئيسية في دول منظمة التعاون الإسلامي

العمالة	2004	2009	2014
الأطعمة والمشروبات	%15.4	%16.2	%16.9
الملبوسات	%9.9	%10.4	%9.9
المنسوجات	%11.7	%8.5	%8.1
المواد المعدنية غير الفلزية	%6.4	%7.2	%7.1
المنتجات المطاطية والبلاستيكية	%6.0	%6.3	%6.4
المنتجات المعدنية المصنعة	%4.8	%5.8	%6.2
الأثاث؛التصنيع غير المصنف في مكان آخر	%4.5	%5.5	%6.1
المواد الكيميائية والمنتجات الكيماوية	%5.7	%5.5	%5.5
اللآلات والمعدات غير المصنفة في مكان آخر	%3.8	%4.0	%4.5
عدد الشركات	**2004**	**2009**	**2014**
الملبوسات	%14.2	%17.6	%16.4
المنتجات المعدنية المصنعة	%13.0	%14.6	%15.8
الأطعمة والمشروبات	%17.8	%18.3	%15.3
الأثاث؛التصنيع غير المصنف في مكان آخر	%11.6	%11.4	%11.7
اللآلات والمعدات غير المصنفة في مكان آخر	%4.1	%4.1	%7.2
المنتجات الخشبية (ماعدا الأثاث)	%9.0	%7.1	%6.4
المواد المعدنية غير الفلزية	%6.3	%6.0	%5.9
المنسوجات	%7.6	%4.9	%5.2
المنتجات المطاطية والبلاستيكية	%3.3	%3.9	%4.0
المخرجات	**2004**	**2009**	**2014**
الأطعمة والمشروبات	%15.5	%16.9	%17.7
فحم الكوك، والمنتجات النفطية المكررة، والوقود النووي	%9.3	%14.9	%17.4
المواد الكيميائية والمنتجات الكيماوية	%10.5	%11.7	%12.6
المعادن الأساسية	%9.1	%8.2	%8.5
السيارات، المقطورات، نصف مقطورات	%6.8	%6.1	%4.8
المواد المعدنية غير الفلزية	%4.9	%5.4	%4.8
المنتجات المطاطية والبلاستيكية	%4.2	%4.5	%4.4
آلات المكاتب والمحاسبة والحوسبة	%2.4	%4.4	%4.0
المنتجات المعدنية المصنعة	%3.4	%3.7	%3.8
القيمة المضافة	**2004**	**2009**	**2014**
المواد الكيميائية والمنتجات الكيماوية	%12.9	%16.4	%16.9
الأطعمة والمشروبات	%11.8	%13.2	%14.5
فحم الكوك، والمنتجات النفطية المكررة، والوقود النووي	%7.1	%12.9	%13.1
المعادن الأساسية	%7.7	%5.7	%6.4
المواد المعدنية غير الفلزية	%7.4	%7.7	%5.9
السيارات، المقطورات، نصف مقطورات	%6.8	%5.9	%5.0
المنتجات المطاطية والبلاستيكية	%4.3	%4.2	%4.4
المنتجات المعدنية المصنعة	%4.3	%4.4	%4.1
المنسوجات	%6.2	%3.8	%3.9

المصدر: حسابات موظفى سيسرك بناء على قاعدة بيانات الإحصاءات الصناعية (INDSTAT2) لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية. تم احتساب متوسطات 20 من بلدان منظمة التعاون الإسلامى التى تتوفر حولها البيانات: ألبانيا وأذربيجان ومصر وإندونيسيا وإيران والأردن وكازاخستان والكويت وقيرغيزستان وماليزيا والمغرب وعمان وفلسطين وقطر والمملكة العربية السعودية والسنغال وطاجيكستان وتونس وتركيا واليمن.

من حيث إجمالي الإنتاج، تمثل القطاعات الثلاثة الأولى 47.7% من إجمالي الإنتاج في قطاع التصنيع، وتزداد حصصها بمرور الوقت. وزادت حصة الأغذية والمشروبات من 15.5% إلى 17.7%، وحصة فحم الكوك والمنتجات النفطية المكررة والوقود النووي من 9.3% إلى 17.4% وحصة المنتجات الكيماوية من 10.5% إلى 12.6% خلال فترة 2004-2014. وانخفضت حصة القطاعات الثلاثة، أي المعادن الأساسية، والسيارات والمقطورات وشبه المقطورات، والمنتجات المعدنية غير الفلزية، من 20.8% إلى 18.1% خلال نفس الفترة. ويبدو أن هناك اتجاها نحو زيادة تركيز الإنتاج الصناعي في عدد قليل من القطاعات.

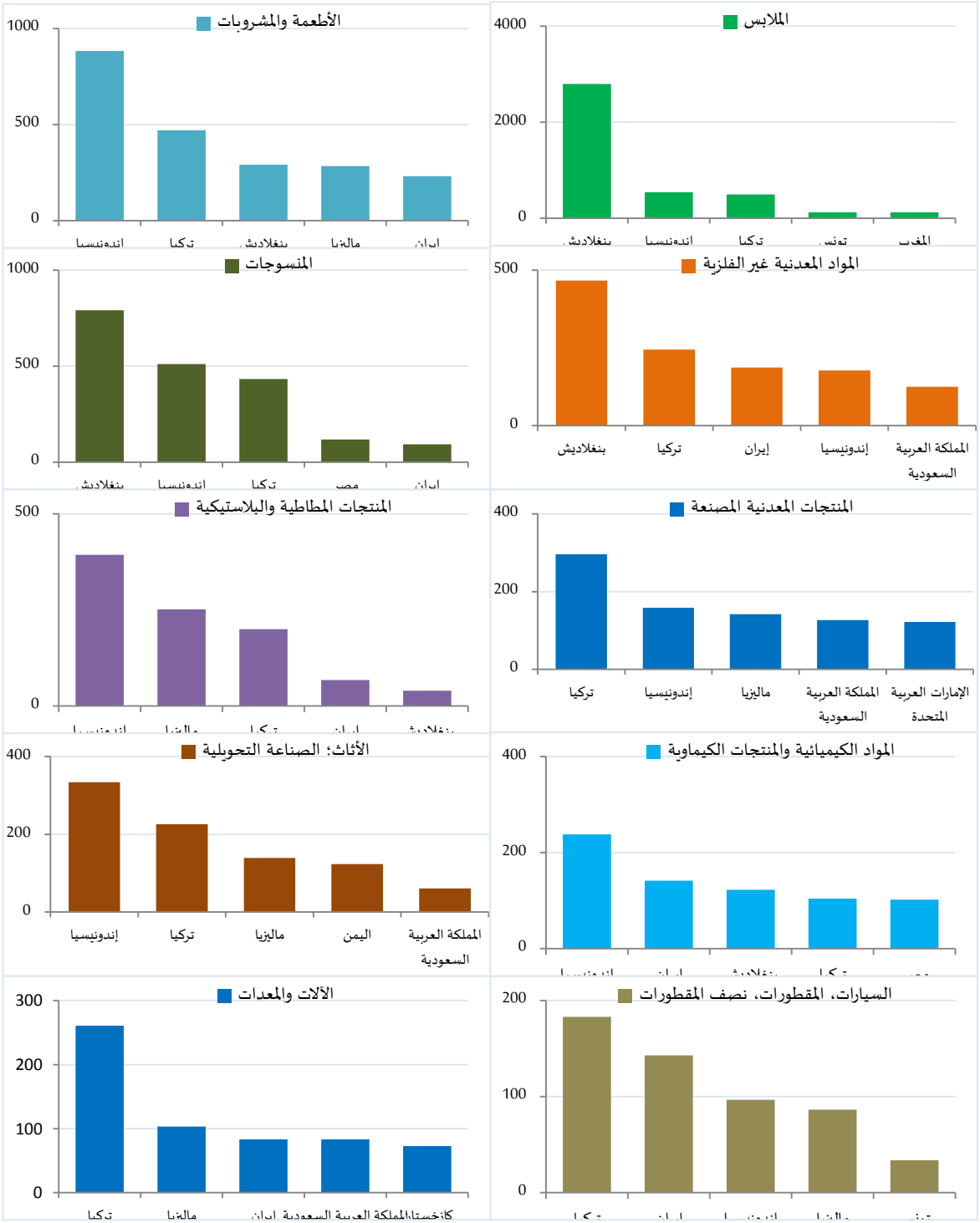
وكما هو الحال بالنسبة للعمالة، يتركز الإنتاج الصناعي على المستوى القطاعي في عدد قليل من بلدان منظمة التعاون الإسلامي (الشكل 12.5). ولدى تركيا أكبر إنتاج في ستة من صناعات التصنيع العشر الأولى. وتتمتع إندونيسيا بأكبر قدرة في مجال الأغذية والمشروبات فضلا عن المنتجات الكيميائية. وفي إنتاج فحم الكوك والمنتجات البترولية المكررة والوقود النووي، تحتل إيران المرتبة الأولى. وأخيرا، في قطاع آلات المكاتب والمحاسبة والحوسبة، تعد ماليزيا أكبر قدرة إنتاجية بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي التي تتوفر حولها البيانات.

ومن حيث القيمة المضافة في قطاعات التصنيع الرئيسية، فإن نفس القطاعات كما في حالة الإنتاج تهيمن على إجمالي القيمة المضافة للتصنيع، وإن كانت بترتيب مختلف. أما المواد الكيميائية والمنتجات الكيميائية، والأغذية والمشروبات، وفحم الكوك، والمنتجات البترولية المكررة، وقطاعات الوقود النووي فتمثل 16.9% و 14.5% و 13.1% من إجمالي القيمة المضافة للتصنيع في دول منظمة التعاون الإسلامي اعتبارا من عام 2014، كما أن حصصها في ارتفاع مستمر. وقد شكلت هذه القطاعات مجتمعة 31.8% من إجمالي القيمة المضافة للتصنيع في عام 2004، والتي ارتفعت إلى 44.4% في عام 2014. وكما هو الأمر في حالة المخرجات، فإن هناك اتجاها نحو التركيز المرتفع للقيمة المضافة للتصنيع في عدد قليل من القطاعات.

وكما كان الحال من قبل، فإن الاقتصادات الرئيسية في منظمة التعاون الإسلامي تتحكم في الجزء الأكبر من القيمة المضافة للتصنيع في قطاعات التصنيع الأولى (الشكل 13.5). وتهيمن المملكة العربية السعودية في مساهمة هذه القطاعات في إجمالي القيمة المضافة للتصنيع على قطاعات المنتجات الكيميائية وفحم الكوك والمنتجات النفطية المكررة والوقود النووي. ومما يلفت النظر أكثر

من ذلك هو أنه بالرغم من أن تركيا تتمتع ببضعف الطاقة الإنتاجية لإندونيسيا في السيارات والمقطورات وشبه المقطورات، إلا ان هذه الأخيرة تتمتع بأعلى قيمة مضافة في هذا القطاع، والتي تضاعف تقريبا القيمة المضافة في تركيا. كما ينعكس انخفاض كفاءة تركيا في خلق المزيد من القيمة المضافة في بعض القطاعات الأخرى مثل المعادن الأساسية والمنسوجات ومنتجات المطاط والبلاستيك. وتحقق بعض البلدان الأخرى، بما في ذلك إيران وكازاخستان والمملكة العربية السعودية، رتبات متقدة أكثر من خلال خلق المزيد من القيمة المضافة في العديد من القطاعات الصناعية.

الشكل 11.5: الدول الأولى في المنظمة من حيث العمالة في قطاعات التصنيع الرئيسية (آلاف)

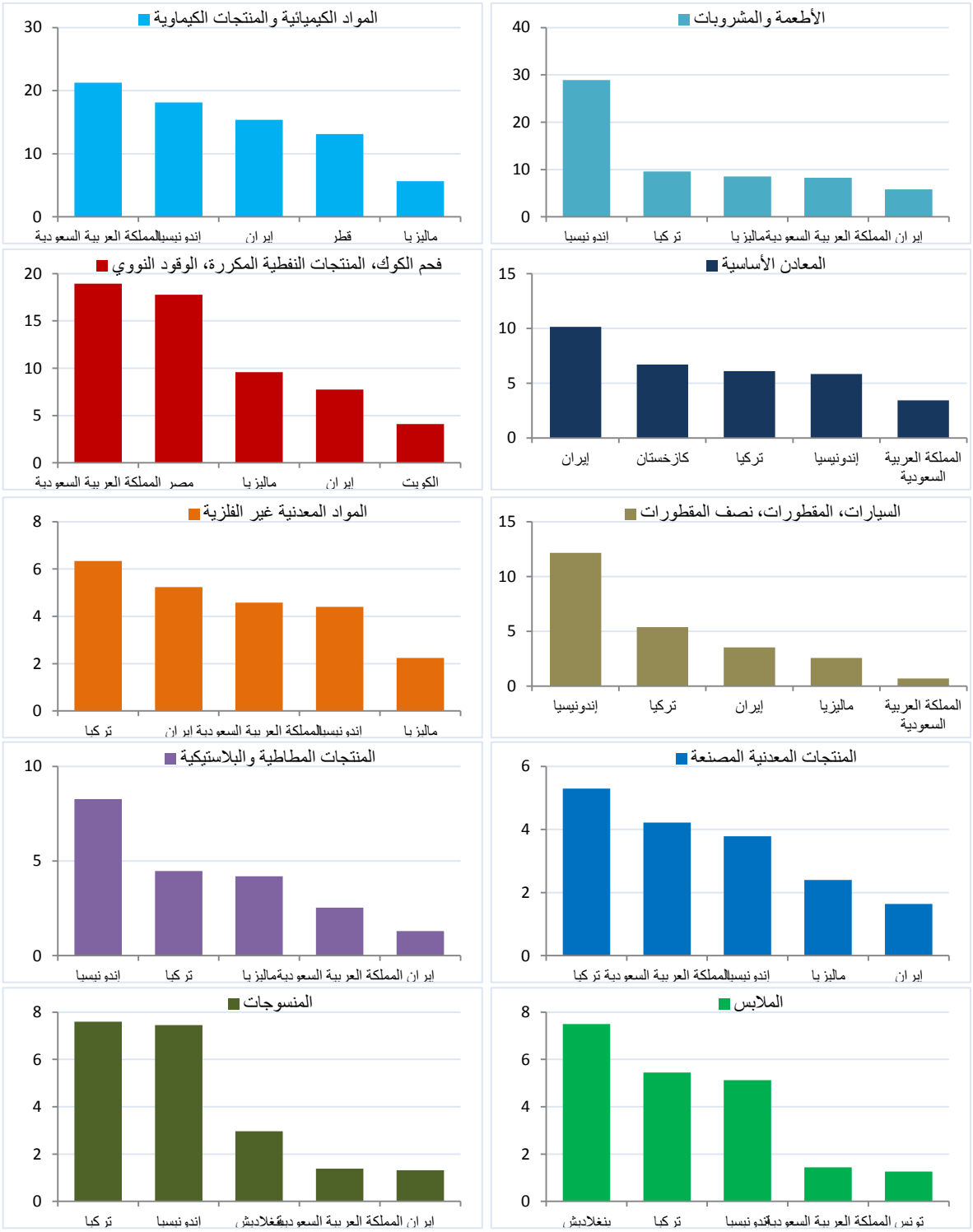


المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات الإحصاءات الصناعية (INDSTAT2) لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017. ملاحظة: من بين بلدان المنظمة الـ 28 التي تتوفر بشأنها البيانات بعد عام 2010.

الشكل 12.5: الدول الأولى في المنظمة من حيث إجمالي مخرجات قطاعات التصنيع الرئيسية (بالملايير)

المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات الإحصاءات الصناعية (INDSTAT2) لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017. ملاحظة: من بين بلدان المنظمة الـ 28 التي تتوفر بشأنها البيانات بعد عام 2010.

الشكل 13.5: الدول الأولى في المنظمة من حيث مجموع القيمة المضافة للقطاعات الصناعية الأولى (بالملايير)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات الإحصاءات الصناعية (INDSTAT2) لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017.

ملاحظة: من بين بلدان المنظمة الـ 28 التي تتوفر بشأنها البيانات بعد عام 2010.

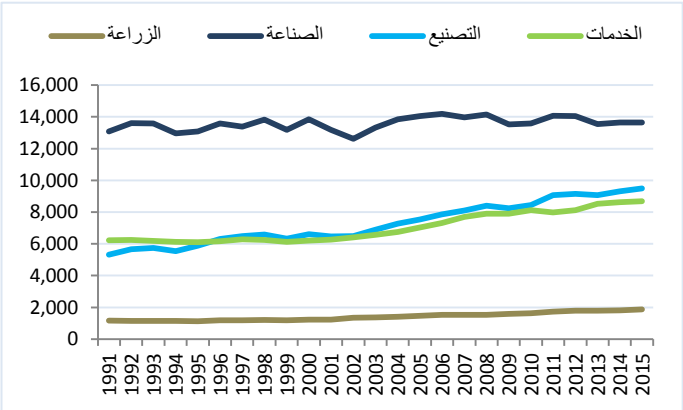
5.1.3 الإنتاجية في قطاع التصنيع

بينما قطاع قطاع التصنيع آخذ في الاتساع في بعض بلدان منظمة التعاون الإسلامي، فإن مدى دعمها لنمو الإنتاجية يبقى مسألة رئيسية أخرى وجب التطرق إليها. فهناك حالات لا يؤدي فيها التحول الهيكلي إلى زيادة الإنتاجية الإجمالية في الاقتصاد. ووفقا للجنة الاقتصادية لأفريقيا (2015)، يمكن ملاحظة النمط السلبي للتغيير الهيكلي، ولا سيما في البلدان المعتمدة على النفط والمعادن. ويذكر أن البلدان ذات الميزة النسبية في الموارد الطبيعية في أمريكا اللاتينية ووسط أفريقيا وشرقها وجنوبها وغربها هي البلدان التي شهدت التغيرات الهيكلية الأكثر سلبية وتخفيضا للإنتاجية. وفي تلك المناطق، تحركت العمالة في الاتجاه المعاكس مما هو متوقع من التغيير الهيكلي المعزز للنمو: من أنشطة أكثر إنتاجية إلى أنشطة أقل إنتاجية، في كثير من الأحيان إلى أنشطة غير رسمية، مع آثار سلبية على الإنتاجية والنمو الاقتصادي.

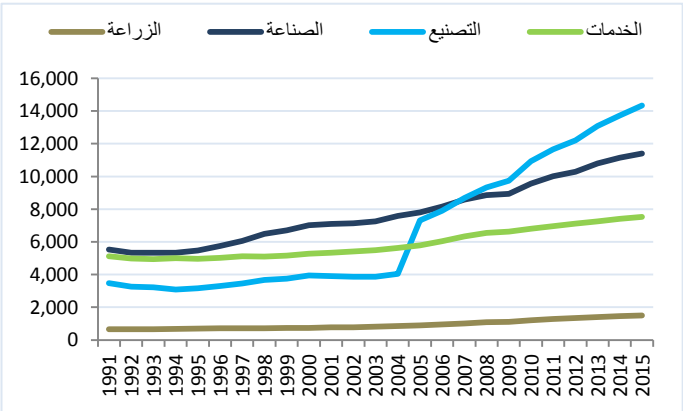
ويقارن الشكل 14.5 إنتاجية العمل في القطاعات الاقتصادية الرئيسية في

الشكل 14.5: إنتاجية العمالة حسب القطاعات (1991-2015)

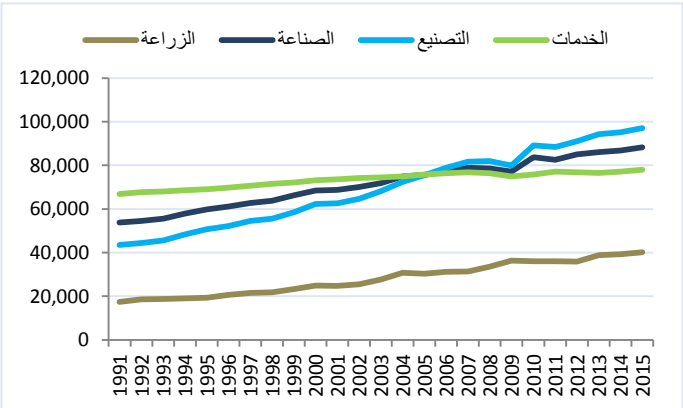
دول المنظمة



الدول النامية غير الأعضاء في المنظمة



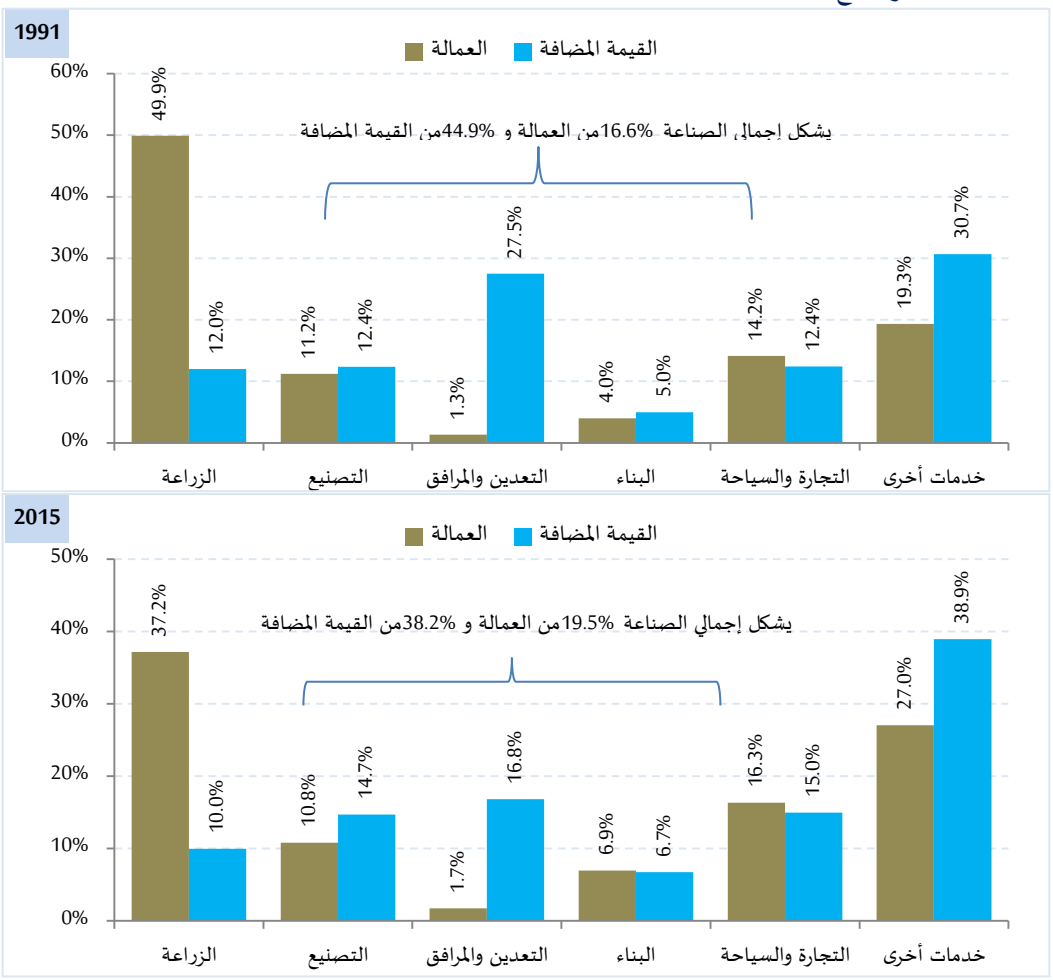
الدول المتقدمة



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدتي بيانات شعبة منظمة الأمم المتحدة الإحصائية ومنظمة العمل الدولية. ملاحظة: تعزى الزيادة المفاجئة في مستوى الإنتاجية في قطاع التصنيع في البلدان النامية غير الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي إلى توفر البيانات الصينية بعد هذا التاريخ.

بلدان منظمة التعاون الإسلامي والبلدان غير الأعضاء في المنظمة والبلدان المتقدمة، وذلك على أساس مقياس بالقيمة المضافة لكل مستخدم. ففي دول المنظمة،[6] ظلت إنتاجية العمالة في قطاع الصناعة راكدة إلى حد ما بحوالي 14000 دولار أمريكي، مدفوعة إلى حد كبير بالتعدين والمرافق (راجع الشكل 15.5 أدناه)، في حين شهد قطاع الزراعة زيادة بطيئة ولكنها ثابتة في إنتاجية العمالة. ومن ناحية أخرى، اتسعت إنتاجية اليد العاملة في الصناعات التحويلية والخدمات بمعدلات أعلى.

الشكل 15.5: توزيع العمالة والقيمة المضافة في دول منظمة التعاون الإسلامي حسب القطاعات (1991 بالمقارنة مع 2015)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدتي بيانات شعبة منظمة الأمم المتحدة الإحصائية ومنظمة العمل الدولية.
ملاحظات: التجارة والسياحة: تجارة الجملة والتجزئة، الفنادق وخدمات الإقامة؛ خدمات أخرى: النقل، الاتصالات، المالية والخدمات الأخرى

[6] بالإضافة إلى قطاع الصناعة التحويلية، يشمل قطاع الصناعة البناء والتعدين والمحاجر، والمرافق العامة (الكهرباء والغاز وغيرها).

والأهم من ذلك، هو أنها توسعت أكثر في قطاع التصنيع بالمقارنة مع قطاع الخدمات، بمعدل نمو بلغ نحو 80% و 40%، على التوالي، خلال فترة 1991-2015.

وخلافا لبلدان منظمة التعاون الإسلامي، فإن إنتاجية العمل في قطاع الصناعة آخذة في النمو في كل من البلدان المتقدمة والنامية غير الأعضاء في المنظمة. وقد تضاعفت هذه النسبة في البلدان النامية غير الأعضاء في المنظمة، وزادت أكثر من 60% في البلدان المتقدمة. وكان نمو الإنتاجية في قطاع الزراعة أقوى في هذه المجموعات القطرية مقارنة ببلدان منظمة التعاون الإسلامي. واعتبارا من عام 2015، تمتع قطاع الصناعات التحويلية بأعلى مستوى من إنتاجية العمل في البلدان المتقدمة والنامية غير الأعضاء في المنظمة، إلا أن قطاع الصناعة لا يزال الأكثر إنتاجية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي.

يقارن الشكل 15.5 توزيع العمالة والقيمة المضافة حسب القطاعات الاقتصادية في عامي 1991 و 2015 بالنسبة لـ 53 بلدا من بلدان منظمة التعاون الإسلامي. فقد انخفضت حصة الصناعة التحويلية في إجمالي العمالة من 11.2% المسجلة عام 1991 إلى 10.8% في عام 2015، ولكن حصتها من إجمالي القيمة المضافة ارتفعت من 12.4% إلى 14.7%، مما يعكس نموا واضحا في إنتاجية العمل في قطاع التصنيع. أما قطاع التعدين والمرافق فكان له نصيب ضئيل جدا في إجمالي العمالة (1.3%)، لكنه حظي بنصيب كبير من إجمالي القيمة المضافة (27.5%) في عام 1991. وارتفعت حصته من إجمالي العمالة إلى 1.7%، فيما تراجعت حصته في القيمة المضافة إلى 16.8% في 2015. وكباعتباره آخر مكونات الصناعة، توسع قطاع البناء من حيث العمالة والقيمة المضافة خلال الفترة قيد النظر. وفي المجمل، زاد قطاع الصناعة حصته في إجمالي العمالة من 16.6% إلى 19.9%، لكنه خفض حصته من إجمالي القيمة المضافة من 44.9% إلى 38.2%.

وعند النظر في مساهمات القطاعات الأخرى في إجمالي العمالة والقيمة المضافة، يلاحظ أن هناك انخفاضا في حصة الزراعة في إجمالي العمالة والقيمة المضافة وزيادة في حصة الخدمات في كل من العمالة والقيمة المضافة. ومن الواضح أن هناك تحولا هيكليا بعيدا عن الزراعة في اتجاه الخدمات، ولكن عملية التصنيع لا تزال بطيئة نوعا ما. ولتجنب الوقوع في فخ التخلي عن التصنيع في مرحلة سابقة لأوانها، فإنه من الأهمية بمكان أن تستثمر بلدان منظمة التعاون الإسلامي في قدرات الصناعة التحويلية لدعم عملية التصنيع. ويشمل الفصلين السادس والسابع مزيدا من النقاش بشأن الخيارات الممكنة في مجال السياسات.

5.2 فرص التنويع الاقتصادي من خلال التصنيع

من الواضح أن هناك نموا قويا في القيمة المضافة للتصنيع في دول منظمة التعاون الإسلامي منذ أكثر من عقدين، إلا أن حصة التصنيع من إجمالي العمالة والقيمة المضافة لا تزال منخفضة. وهناك نمو قوي في العجز التجاري في المنتجات الصناعية، مما يعكس عدم كفاية القدرة الإنتاجية في بلدان المنظمة. غير أن الاقتصاد شديد التنوع يتطلب صناعة تحويلية قوية ومتطورة لتعزيز قدرته على المنافسة في الاقتصاد العالمي والحفاظ عليها. ويكشف التحليل الوارد في القسم الفرعي السابق أن أنشطة التصنيع التحويلية تتركز بشكل مكثف في عدد قليل من بلدان منظمة التعاون الإسلامي، بينما لا تقدم البلدان المتبقية إلا مساهمة ضئيلة في التصنيع في مجمل الأنشطة الاقتصادية.

ومن أجل التشديد على أهمية التنويع الاقتصادي ودور الصناعة التحويلية في تعزيز القدرة التنافسية والتعقد الاقتصادي، يستعرض هذا القسم الفرعي بنية الصناعة التحويلية في بلدان مختارة من منظمة التعاون الإسلامي بهدف توفير قاعدة للمناقشة حول قضايا التنويع والتكامل الاقتصادي . كما يحلل القدرة التنافسية الصناعية لدول منظمة التعاون الإسلامي، وكذلك العلاقة بين التعقد الاقتصادي وأنشطة الصناعة التحويلية.

5.2.1 بنية الصناعة التحويلية في بلدان مختارة من منظمة التعاون الإسلامي

لا تتوفر مجموعة بيانات شاملة للعديد من دول منظمة التعاون الإسلامي لإجراء تحليل متعمق لبنية الصناعة التحويلية بالإضافة إلى أوجه التكامل المحتملة. ومن أجل تمهيد الطريق لمزيد من الدراسات المستفيضة، سيتم تحليل وضع قطاع الصناعات التحويلية في عدد قليل فقط من دول المنظمة. ووقع الاختيار على هذه البلدان استنادا إلى توافر البيانات، على النحو الذي توفره قاعدة بيانات الإحصاءات الصناعية لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017 (التنقيح 4)، وتشمل إندونيسيا وتركيا والمملكة العربية السعودية ومصر والسنغال.[7] بالإضافة إلى تحليل بنية قطاع التصنيع، تناقش دراسات الحالة الناتج والميزان التجاري في قطاعات التصنيع.

[7] التنقيح 4 للتصنيف الصناعي الدولي الموحد لجميع الأنشطة الاقتصادية (ISIC Rev.4) هو أحدث نسخة من تصنيف الأنشطة الاقتصادية ولم يبلغ عن البيانات الواردة في هذا التصنيف إلا بعد عام 2005. ولذلك، رغم تنوع دراسات الحالة من بلد لبلد، إلا أنها تغطي مجموعة من البيانات خلال الفترة الممتدة بين عامي 2008 و 2014 في عينتنا. وعلاوة على ذلك، تم تجميع البيانات المقدمة على مستوى التصنيف الصناعي الدولي الموحد لجميع

إندونيسيا

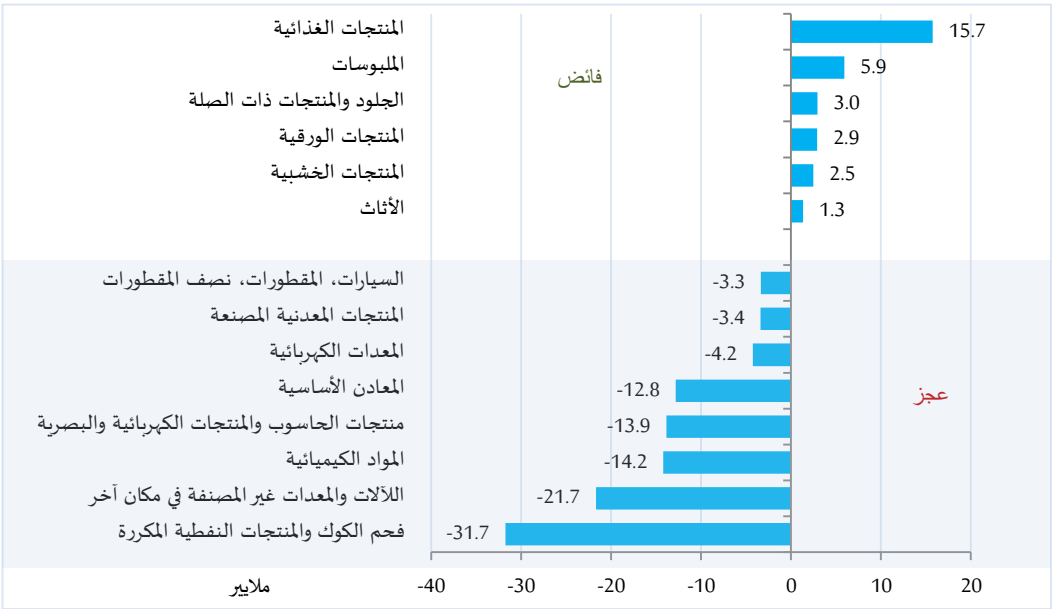
كما هو مبين سابقا في الشكل 5.5، تمثل إندونيسيا ما يقرب من ربع إجمالي القيمة المضافة للتصنيع في دول منظمة التعاون الإسلامي، لذلك تعتبر فاعلا مهما في أنشطة الصناعة التحويلية. البيانات القطرية التفصيلية (ISIC Rev.4)

الجدول 4.5: بنية التصنيع في إندونيسيا

	2010	2013
المنتجات الغذائية	%20.5	%27.7
المواد الكيميائية والمنتجات الكيماوية	%12.2	%14.6
منتجات التبغ	%5.5	%6.4
السيارات، المقطورات ونصف مقطورات	%7.3	%6.1
المنسوجات	%5.6	%5.6
الورق ومنتجات الورق	%5.5	%4.8
المعادن الأساسية	%6.7	%4.3
المعدات الكهربائية	%3.2	%4.2

المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات ميزان العرض والطلب في المجال الصناعي 2017، المراجعة 4

الشكل 16.5: قطاعات التصنيع التي سجلت أعلى فائض وعجز تجاري في إندونيسيا (2013)



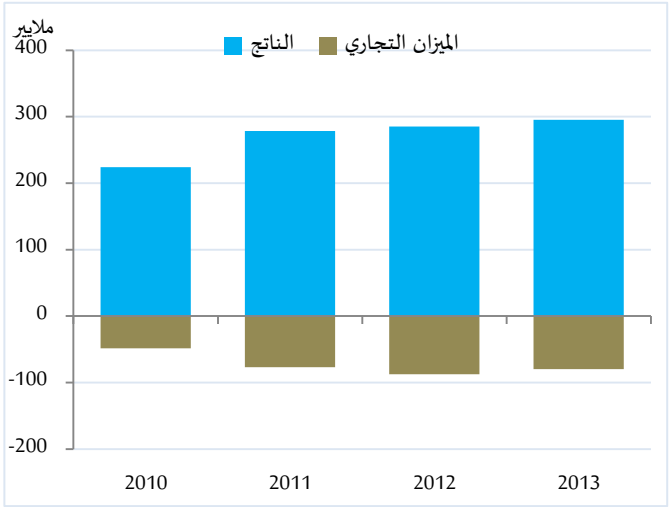
المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات ميزان العرض والطلب في المجال الصناعي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017، المراجعة 4

القطاعات رباعية الأرقام إلى المستوى ثنائي الأرقام لغرض التحليل في هذا القسم الفرعي. غير أنه توجد في حالات قليلة بيانات مفقودة في التصنيف التفصيلي للإحصاءات. لذلك، قد تكون الأرقام الإجمالية أقل بشكل طفيف عن الأرقام الفعلية على المستوى المكون من رقمين. وفي المجموع، هناك 24 قطاعا على المستوى ثنائي الأرقام.

لإندونيسيا متاحة فقط لفترة 2010-2013. ويكشف تحليل البيانات على أن قطاع التصنيع في إندونيسيا يهيمن عليه قطاع الأغذية بشكل كبير، كما أن حصته تتزايد. فقد شكلت 20.5% من إجمالي أنشطة التصنيع في عام 2010، ولكنها ارتفعت إلى 27.7% في عام 2013. وثمة قطاع متنام آخر هو المنتجات الكيميائية، بحيث ارتفعت حصتها من 12.2% إلى 14.6% خلال نفس الفترة. ولعل أكثر ما يثير الاهتمام أن منتجات التبغ تشكل ثالث أكبر قطاع صناعي في إندونيسيا وتشهد أيضا اتجاها متزايدا. ومن ناحية أخرى، شهد قطاعي السيارات والمعادن الأساسية انخفاضا في حصتهما من إجمالي النشاط الصناعي (الجدول 4.5).

ينعكس الوجود القوي لقطاع الأغذية أيضا في أرقام التجارة، التي ولدت فائضا تجاريا للاقتصاد بقيمة 15.7 مليار دولار أمريكي (الشكل 16.5). وفي حين أنه ليس من بين القطاعات

الشكل 17.5: إجمالي الناتج الصناعي والميزان التجاري في إندونيسيا



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات ميزان العرض والطلب في المجال الصناعي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017، المراجعة 4

الجدول 5.5: بنية التصنيع في تركيا

	2009	2014
المنتجات الغذائية	%15.8	%14.4
المعادن الأساسية	%10.4	%11.5
المنسوجات	%7.9	%8.9
السيارات، المقطورات ونصف مقطورات	%8.2	%8.3
الملبوسات	%6.9	%6.4
المواد المعدنية غير الفليزية الأخرى	%5.9	%6.4
المنتجات المعدنية المصنعة	%5.3	%5.7
المنتجات المطاطية والبلاستيكية	%5.2	%5.6
المعدات الكهربائية	%6.1	%5.5

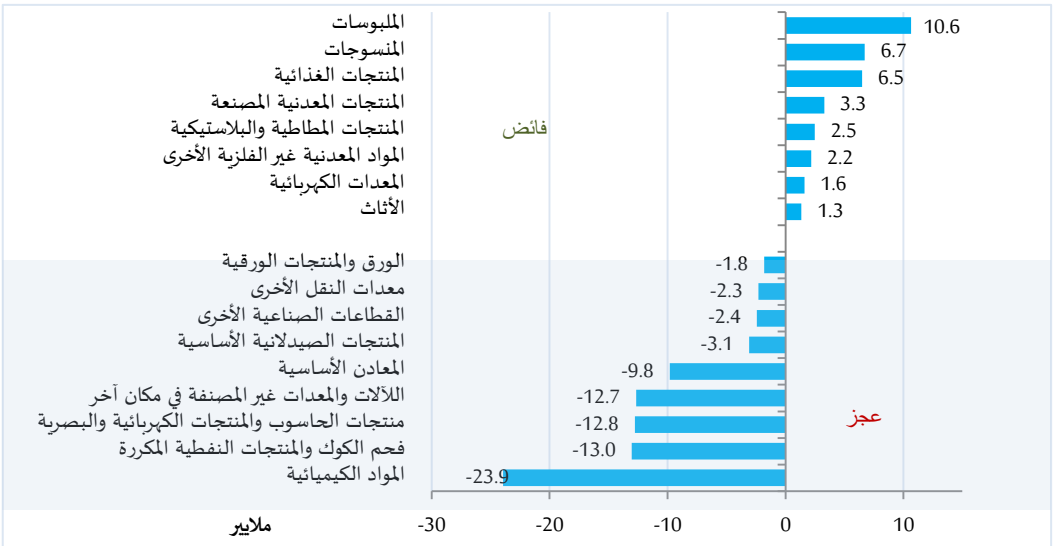
المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات ميزان العرض والطلب في المجال الصناعي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017، المراجعة 4

الرئيسية للاقتصاد، فإن الملابس والمنتجات الجلدية هي أيضا من بين القطاعات ذات الفائض التجاري. غير أن هناك عجزا كبيرا في التجارة في عدة قطاعات، لا سيما في فحم الكوك والمنتجات النفطية المكررة (31.7 مليار دولار) والآلات (21.7 مليار دولار). وبوجه عام، سجلت إندونيسيا عجزا تجاريا في الصناعات التحويلية تراوح بين 50 و 100 مليار دولار أمريكي خلال الفترة قيد النظر (الشكل 17.5). ومع ذلك، يبدو أن إجمالي الناتج الصناعي آخذ في الازدياد، بحيث بلغ نحو 300 مليار دولار في عام 2013.

تركيا

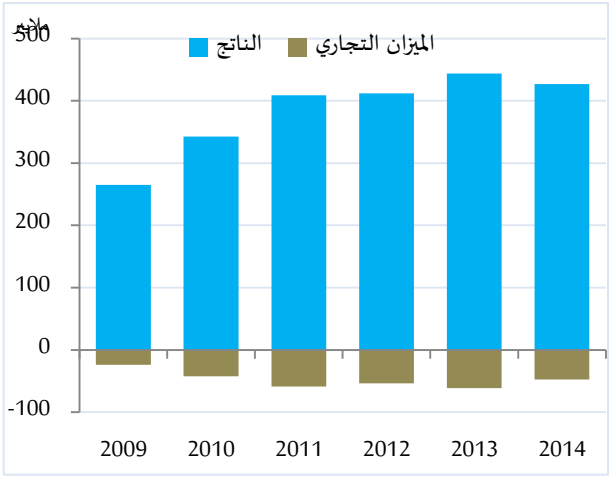
باعتبار تركيا ثاني أكبر اقتصاد في منظمة التعاون الإسلامي من حيث حصتها في إجمالي القيمة المضافة للتصنيع، يتميز قطاع التصنيع فيها بتنوع كبير. وهناك تسعة قطاعات صناعية تبلغ حصتها أكثر من 5% من إجمالي الإنتاج الصناعي، مما يمثل صورة أكثر قوة من حيث التنويع الاقتصادي. وعلى الرغم من أن المنتجات الغذائية هي أيضا القطاع الأول في تركيا، فقد انخفضت حصتها إلى 14.4% عام 2014 من معدل 15.8% المسجل عام 2009. ومن ناحية أخرى، تستأثر قطاعات المعادن الأساسية والمنسوجات والسيارات بحصة أكبر في إجمالي الصناعات التحويلية. وفي الوقت الذي اتسم فيه قطاعي الألبسة والمعدات الكهربائية بالقوة، فقد شهدا انخفاضا في حصتهما من إجمالي الصناعة التحويلية (الجدول 5.5).

الشكل 18.5: قطاعات التصنيع التي سجلت أعلى فائض وعجز تجاري في تركيا (2014)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات ميزان العرض والطلب في المجال الصناعي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017، المراجعة 4

الشكل 19.5: إجمالي الناتج الصناعي والميزان التجاري في تركيا



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات ميزان العرض والطلب في المجال الصناعي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017، المراجعة 4

على الرغم من انخفاض حصة الملابس في إجمالي الناتج الصناعي، فإنها تحقق أعلى فائض تجاري للاقتصاد (10.6 مليار دولار)، تلتها المنسوجات (6.7 مليار دولار) ثم المنتجات الغذائية (6.5 مليار دولار). وبالإضافة إلى ذلك، يبدو أن قطاع الكيماويات يتمتع بقدرة إنتاجية محدودة، مما أدى إلى ارتفاع العجز التجاري إلى 23.9 مليار دولار أمريكي في 2014 (الشكل 18.5). كما سجلت بدورها قطاعات فحم الكوك والمنتجات النفطية المكررة والمنتجات الحاسوبية والإلكترونية والبصرية والآلات عجزا تجاريا كبيرا. وبشكل عام، عانت تركيا من عجز تجاري في الصناعة التحويلية قل عموما عن 50 مليار دولار أمريكي خلال الفترة قيد النظر (الشكل 19.5). ومع ذلك، يبدو أن إجمالي ناتج التصنيع آخذ في الازدياد، وسجل أعلى من 420 مليار دولار أمريكي في عام 2014.

المملكة العربية السعودية

تعد المملكة العربية السعودية ثالث أكبر مساهم في القيمة المضافة للتصنيع في مجموعة منظمة

الجدول 6.5: بنية الصناعة التحويلية في المملكة العربية السعودية

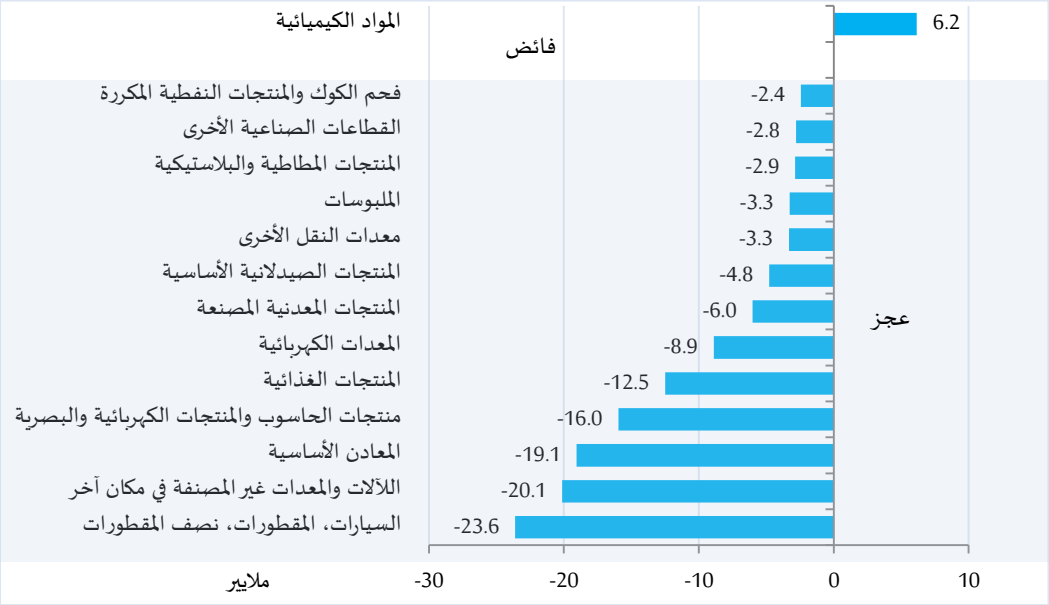
	2010	2014
المواد الكيميائية والمنتجات الكيماوية	%24.7	%25.8
فحم الكوك والمنتجات النفطية المكررة	%22.7	%21.2
المنتجات الغذائية	%12.4	%11.7
المواد المعدنية غير الفلزية الأخرى	%6.3	%6.0
المنتجات المعدنية المصنعة	%5.0	%5.1
المعادن الأساسية	%4.5	%4.9
المعدات الكهربائية	%4.1	%4.2
المنتجات المطاطية والبلاستيكية	%2.5	%2.9

المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات ميزان العرض والطلب في المجال الصناعي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017، المراجعة 4

التعاون الإسلامي، إذ تمثل 8.6% من إجمالي هذه القيمة في دول المنظمة. ومع ذلك، بالمقارنة مع تركيا وإندونيسيا، فإنها تعرض قطاع صناعات تحويلية أكثر تركيزا. وشكل قطاع المنتجات الكيماوية أكبر حصة من الإنتاج في الصناعة التحويلية بنسبة 25.8% في عام 2014، تلاها قطاع فحم الكوك والمنتجات النفطية المكررة (21.2%). وتشكل القطاعات الثلاثة الأولى، إلى جانب قطاع الأغذية، 58.8% من إجمالي أنشطة الصناعة التحويلية في المملكة العربية السعودية. ومع ذلك، لوحظت زيادة طفيفة في حصص القطاعات التي كان لها حصة أقل من 5% في عام 2010 (الجدول 6.5).

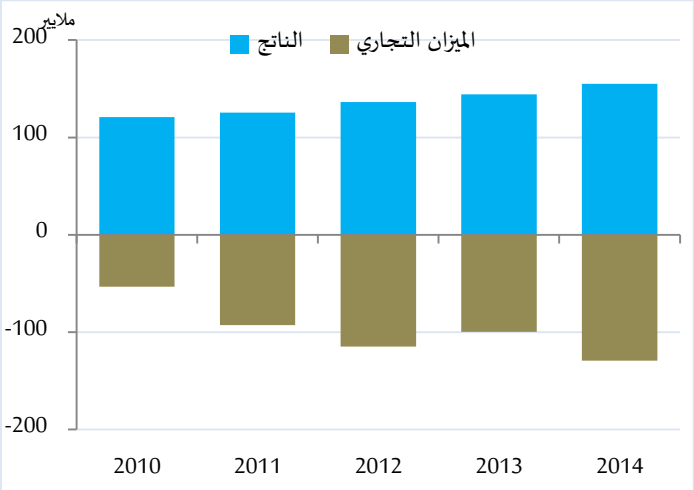
باستثناء 6.2 مليار دولار أمريكي كفائض تجاري في قطاع المواد الكيميائية، تعاني المملكة العربية السعودية من عجز تجاري في جميع قطاعات الصناعة التحويلية المتبقية (الشكل 20.5). وأكبر عجز سجله قطاع السيارات (23.6 مليار دولار)، والآلات (20.1 مليار دولار)، والمعادن الأساسية (19.1 مليار دولار). وإجمالا، سجل عجز تجاري قدره 130 مليار دولار تقريبا في منتجات الصناعات التحويلية، مما يدل أيضا على زيادة كبيرة بالمقارنة مع القيمة المسجلة عام 2010 (54 مليار دولار). ويزداد العجز التجاري في المملكة العربية السعودية على الرغم من ارتفاع الناتج الصناعي الذي تجاوز 155 مليار دولار أمريكي في عام 2014 (الشكل 21.5).

الشكل 20.5: قطاعات الصناعة التحويلية ذات أعلى فائض وعجز تجاري في المملكة العربية السعودية (2014)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات ميزان العرض والطلب في المجال الصناعي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017، المراجعة 4

الشكل 21.5: إجمالي الإنتاج الصناعي والميزان التجاري في المملكة العربية السعودية



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات ميزان العرض والطلب في المجال الصناعي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017، المراجعة 4

الجدول 7.5: بنية الصناعة التحويلية في مصر

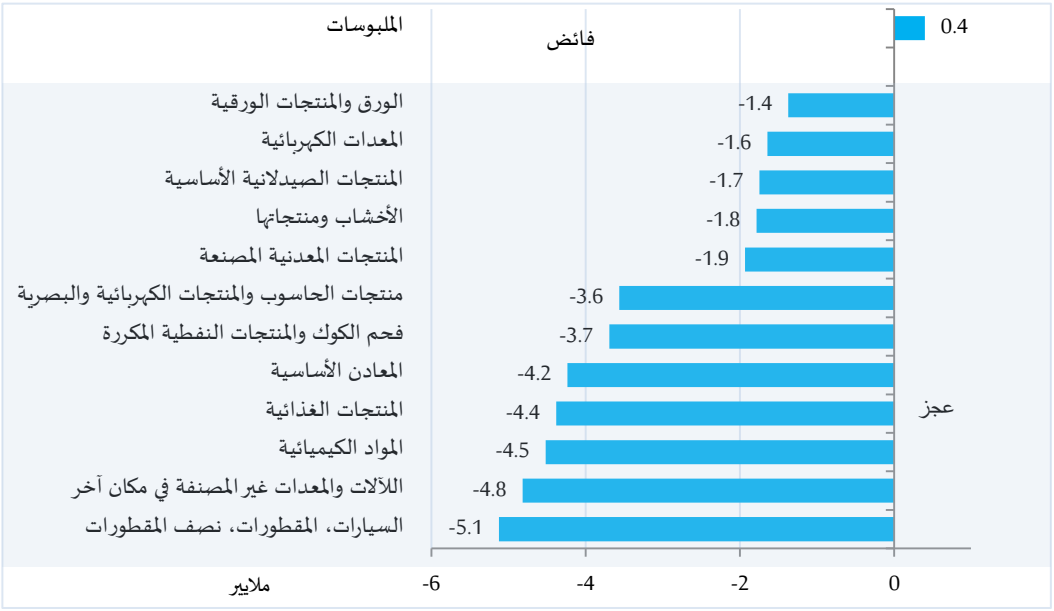
	2010	2014
فحم الكوك والمنتجات النفطية المكررة	%27.0	%29.8
المنتجات الغذائية	%14.6	%16.7
المواد الكيميائية والمنتجات الكيماوية	%7.4	%10.2
المعادن الأساسية	%11.4	%10.2
المواد المعدنية غير الفليزية الأخرى	%7.3	%7.0
المعدات الكهربائية	%5.6	%3.7
المنتجات الصيدلانية الأساسية والمستحضرات الصيدلانية	%3.7	%3.5
المنسوجات	%3.6	%2.9

المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات ميزان العرض والطلب في المجال الصناعي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017، المراجعة 4

مصر

بحصتها البالغة 4.4%، تعتبر مصر سابع أكبر اقتصاد من حيث الحصة في إجمالي القيمة المضافة لدول منظمة التعاون الإسلامي. وكما هو الحال في المملكة العربية السعودية، فإن الصناعات التحويلية في مصر تبدو مركزة إلى حد كبير في قطاعات قليلة. وعلى وجه الخصوص، مثل قطاع فحم الكوك والمنتجات النفطية المكررة ما يقرب من 30% من إجمالي النشاط الصناعي في البلاد، تلاه قطاع المنتجات الغذائية (16.7%) والمنتجات الكيماوية (10.2%). والأهم من ذلك أن حصص القطاعات الثلاثة الأولى آخذة في التزايد، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة تركيز أنشطة الصناعات التحويلية في عدد قليل من القطاعات. وفي عام 2014، شكلت القطاعات الأربعة الأولى 66.8%، أو ثلثي الإنتاج الصناعي. وعلاوة على ذلك، تراجعت حصص القطاعات الناشئة الأخرى، بما في ذلك المعدات الكهربائية والمنتجات الصيدلانية والمنسوجات، مما أدى إلى زيادة التركيز الاقتصادي (الجدول 7.5).

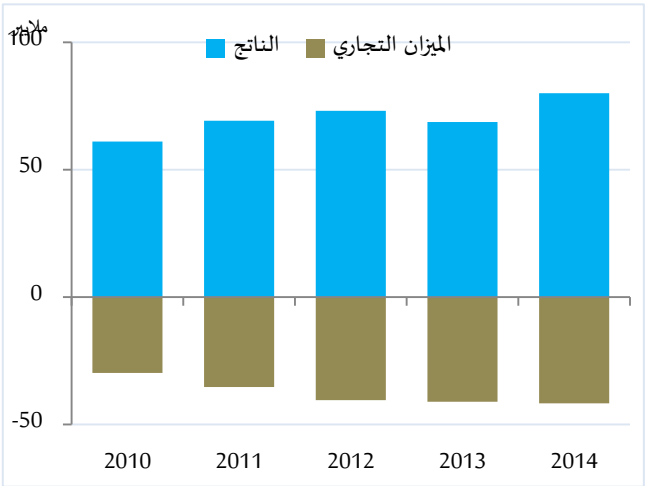
الشكل 22.5: قطاعات الصناعة التحويلية ذات أعلى فائض وعجز تجاري في مصر (2014)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات ميزان العرض والطلب في المجال الصناعي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017، المراجعة 4

إذا تجاهلنا الفائض التجاري الصغير في قطاع الألبسة، فإن مصر تسجل عجزا تجاريا في جميع قطاعات الصناعة التحويلية (الشكل 22.5). وسجل أعلى عجز في قطاع السيارات بمقدار 5.1 مليار دولار، تلاه قطاع الآلات والمعدات (4.8 مليار دولار) والمواد الكيميائية (4.5 مليار دولار). وإجمالا، واجهت مصر عجزا تجاريا بلغ نحو 40 مليار دولار أمريكي على مدى السنوات الثلاث الماضية (الشكل 23.5). ويبدو أن إجمالي إنتاج الصناعات التحويلية ينمو بشكل مطرد، حيث وصل إلى 80 مليار دولار أمريكي في عام 2014

الشكل 23.5: إجمالي الناتج الصناعي والميزان التجاري في مصر



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات ميزان العرض والطلب في المجال الصناعي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017، المراجعة 4

مقارنة ب 60.1 مليار دولار أمريكي في عام 2010.

السنغال

تعد السنغال واحدة من الدول ذات الحصص الضئيلة في إجمالي القيمة المضافة للتصنيع في منطقة المنظمة. وعلى الرغم من عدم تواجد قوي للصناعات التحويلية في البلد، فإن كل ما يتم إنتاجه يتركز بدرجة عالية في قطاعات قليلة.

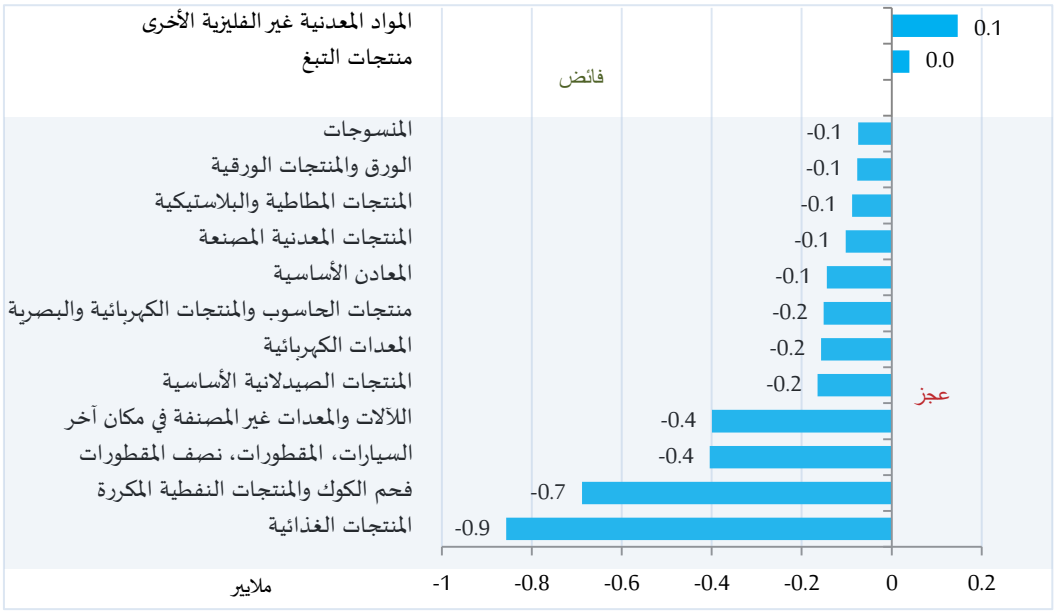
الجدول 8.5: بنية الصناعة التحويلية في السنغال

	2008	2012
المنتجات الغذائية	%31.4	%32.1
فحم الكوك والمنتجات النفطية المكررة	%21.9	%17.6
المواد الكيميائية والمنتجات الكيماوية	%12.2	%12.4
المواد المعدنية غير الفليزية الأخرى	%10.2	%12.3
المنتجات المطاطية والبلاستيكية	%3.4	%3.6
منتجات التبغ	%3.1	%3.1
المعادن الأساسية	%2.9	%2.7

المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات ميزان العرض والطلب في المجال الصناعي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017، المراجعة 4

ويقع ثلث الإنتاج الصناعي تقريبا في قطاع الأغذية (الجدول 8.5). وتمثل القطاعات الأربعة الأولى، التي تشمل المنتجات الغذائية وفحم الكوك والمنتجات النفطية المكررة والمنتجات الكيماوية وغيرها من المنتجات المعدنية غير الفلزية 74.3% من مجموع الإنتاج الصناعي.

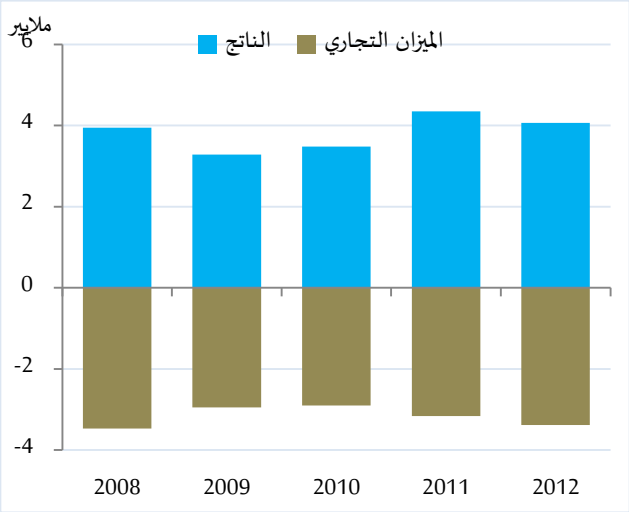
الشكل 24.5: قطاعات الصناعة التحويلية ذات أعلى فائض وعجز تجاري في السنغال (2012)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات ميزان العرض والطلب في المجال الصناعي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017، المراجعة 4

باستثناء الفوائض الصغيرة في تجارة المنتجات المعدنية غير الفلزية ومنتجات التبغ، تعد السنغال أيضا مستوردا صافيا لمنتجات الصناعة التحويلية (الشكل 24.5). وأكبر منتج في العجز التجاري هو المنتجات الغذائية التي تبلغ قيمتها 0.86 مليار دولار. وإجمالا، تسجل السنغال عجزا تجاريا يزيد عن 3 مليارات دولار. وبلغ إجمالي إنتاجها في الصناعة التحويلية أكثر بقليل من 4 مليارات دولار أمريكي في عام 2012 (الشكل 25.5).

الشكل 25.5: إجمالي الناتج الصناعي والميزان التجاري في السنغال



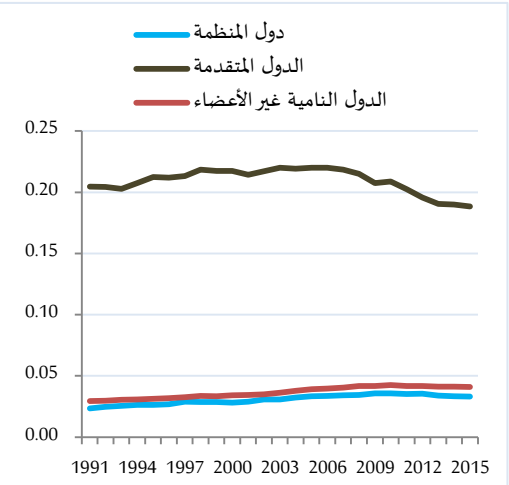
المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات ميزان العرض والطلب في المجال الصناعي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017، المراجعة 4

5.2.2 القدرة التنافسية في الأداء الصناعي

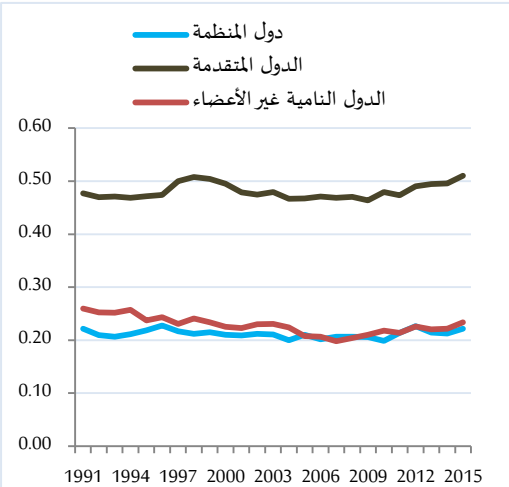
يمكن أن تعزى التحولات في الوضع النسبي للبلدان من حيث القيمة المضافة للتصنيع والصادرات الصناعية إلى تغيرات في القدرة التنافسية الصناعية لكل بلد على حدة. وتعرف القدرة التنافسية الصناعية على أنها قدرة البلدان على زيادة وجودها في الأسواق الدولية والمحلية وفي نفس الوقت تطوير القطاعات والأنشطة الصناعية ذات القيمة المضافة العالية والمحتوى التكنولوجي (اليونيدو، 2014). وتقوم منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية بتقييم ومعايرة القدرة التنافسية الصناعية من خلال مؤشر الأداء الصناعي التنافسي. وهي تتألف من ثمانية مؤشرات تقيم الأداء الصناعي استنادا إلى قدرة الاقتصاد على إنتاج وتصدير السلع المصنعة بشكل تنافسي. ويوزن كل مؤشر على مقياس من 0 إلى 1 ويجمع على ثلاثة أبعاد للقدرة التنافسية الصناعية. يتعلق البعد الأول بقدرة البلد على إنتاج المصنوعات وتصديرها، أما البعد الثاني فيتضمن مستويات التعمق والارتقاء التكنولوجي في البلد، ويتضمن البعد الثالث للقدرة التنافسية أثر البلدان على التصنيع العالمي (للاطلاع على مزيد من المعلومات، راجع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، 2014). وهي تتضمن بيانات عن 39 بلدا من بلدان المنظمة و 37 بلدا متقدما و 68 بلدا من البلدان النامية غير الأعضاء في المنظمة.

تقارن الأشكال 26.5-29 أداء بلدان منظمة التعاون الإسلامي مع مجموعات البلدان الأخرى من حيث مؤشر قياس الأداء الصناعي التنافسي وبعض مؤشراته الفرعية. وهناك بطبيعة الحال فجوة هائلة بين البلدان المتقدمة النمو والبلدان النامية. وفي مؤشر قياس الأداء الصناعي التنافسي،

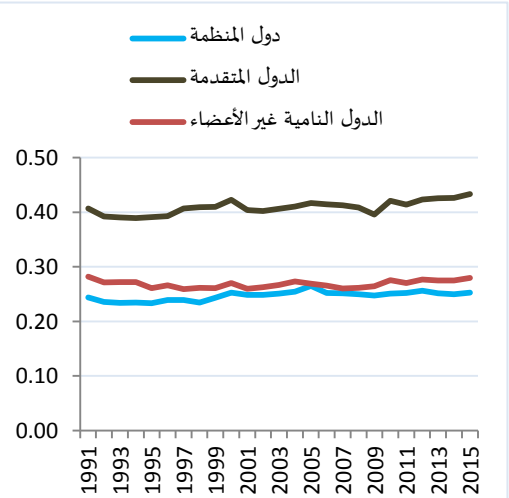
الشكل 26.5: مؤشر الأداء الصناعي التنافسي (2015-1991)



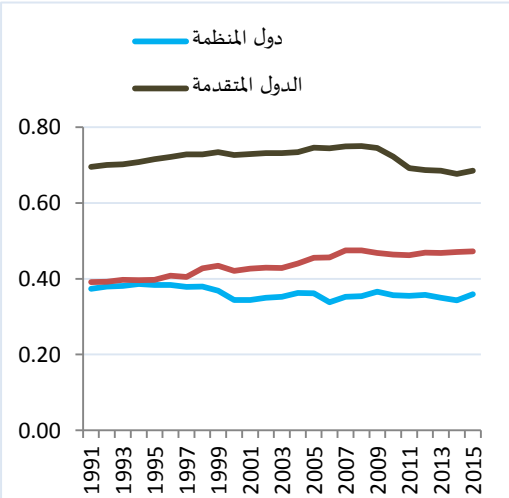
الشكل 27.5: حصة الأنشطة متوسطة وعالية التكنولوجيا في مؤشر إجمالي القيمة المضافة للتصنيع (2015-1991)



الشكل 28.5: مؤشر الكثافة الصناعية (2015-1991)



الشكل 29.5: مؤشر جودة الصادرات الصناعية (2015-1991)

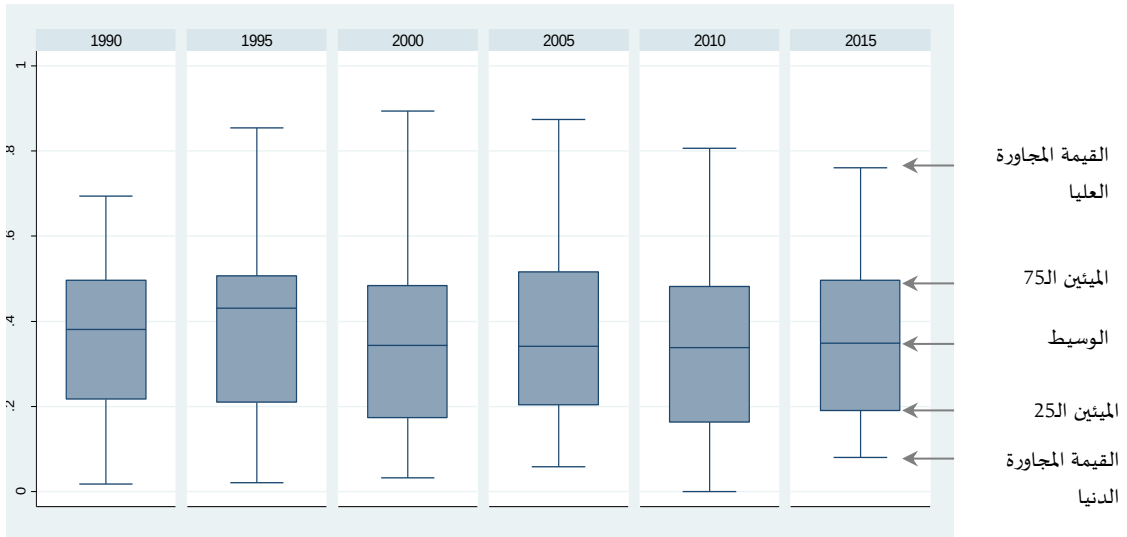


المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات مؤشر الأداء الصناعي التنافسي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017.

هناك اتجاه نحو سد الفجوة بين الاقتصادات المتقدمة والنامية، ولا سيما بسبب الاتجاه التراجعي للقدرة التنافسية في البلدان المتقدمة منذ عام 2000 تقريبا. وزادت دول منظمة التعاون الإسلامي متوسط قيمة مؤشرها من 0.023 المسجلة عام 1991 إلى 0.033 في 2015، في حين ارتفعت في البلدان النامية غير الأعضاء في المنظمة من 0.029 إلى 0.041 خلال نفس الفترة. وبصفة عامة، تظل بلدان المنظمة أقل قدرة على المنافسة من مجموعات البلدان الأخرى من حيث الأداء الصناعي.

وبالإضافة إلى مؤشر قياس الأداء الصناعي التنافسي الإجمالي، يتم عرض الكثافة الصناعية وحصة أنشطة التكنولوجيا المتوسطة والعالية في إجمالي القيمة المضافة ومؤشرات جودة الصادرات في الأشكال 27.5-29. والمكون الفرعي لمؤشر الكثافة الصناعية هو نصيب الأنشطة المتوسطة والعالية التكنولوجيا في إجمالي مؤشر القيمة المضافة للتصنيع. فهو يلتقط التعقد التكنولوجي للتصنيع، مع قيم مرتفعة تشير إلى التعقد التكنولوجي العالي للهيكل الصناعي للبلد. وكما نوقش أيضا في القسم السابق، فإن التنمية تنطوي عموما على انتقال هيكلي من الأنشطة القائمة على الموارد والتكنولوجيا المنخفضة إلى الأنشطة المتوسطة والعالية التكنولوجيا. ويعني التعقد العالي لهياكل الإنتاج مزيدا من فرص التعلم والابتكار التكنولوجي داخل القطاعات وفيما بينها. ويبين الشكل 27.5 أنه على الرغم من الاختلافات الكبيرة بالمقارنة مع البلدان المتقدمة، تمكنت بلدان منظمة التعاون

الشكل 30.5: توزيع مؤشر جودة الصادرات الصناعية في دول منظمة التعاون الإسلامي



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات مؤشر الأداء الصناعي التنافسي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017.

الإسلامي من تحسين مستوى تعقدها التكنولوجي أكثر من البلدان النامية غير الأعضاء في المنظمة.

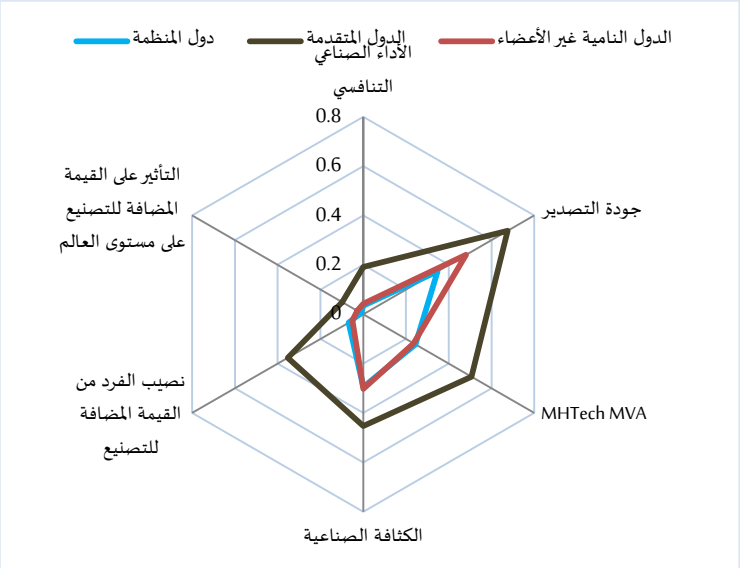
باعتبارها واحدة من المؤشرات المركبة لمؤشر قياس الأداء الصناعي التنافسي، فإن مؤشر الكثافة الصناعية يرصد دور التصنيع فضلا عن التعقد التكنولوجي للتصنيع في بلد معين. وعلى الرغم من أن دول منظمة التعاون الإسلامي في طريقها لسد الفجوة مع البلدان النامية غير الأعضاء في المنظمة، إلا أن الفجوة مع البلدان المتقدمة لم تتغير بشكل ملحوظ خلال الفترة الممتدة بين عامي 1991 و 2015 (الشكل 28.5).

تعتبر جودة الصادرات الصناعية مؤشرا مركبا آخر لمؤشر قياس الأداء الصناعي التنافسي، الذي يرصد دور التصنيع في نشاط التصدير في بلد معين، والتعقد التكنولوجي للصناعات التحويلية، وقدرة البلد على إنتاج منتجات أكثر تطورا من الناحية التكنولوجية، والانتقال إلى مجالات أكثر دينامية في نمو الصادرات. وفي هذا المؤشر، تسجل بلدان منظمة التعاون الإسلامي للأسف أداء أضعف من المجموعات القطرية الأخرى، والأهم من ذلك أن البلدان النامية غير الأعضاء في المنظمة وسعت الفجوة مع دول المنظمة خاصة بعد عام 1997 (الشكل 29.5). ويوضح الشكل 30.5 توزيع الأداء العام لدول منظمة التعاون الإسلامي على مر السنين.

ويبين الشكل 31.5 مقارنة شاملة بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي ومجموعات البلدان الأخرى من حيث مؤشر قياس الأداء الصناعي التنافسي وخمسة مكونات أخرى من المؤشر لعام 2015. وباستثناء مؤشري نصيب الفرد من القيمة المضافة للصنيع ونصيب الفرد من التكنولوجيا المتوسطة، فإن البلدان غير الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي تتفوق في المتوسط على بلدان المنظمة.

يكشف تحليل القدرة التنافسية الصناعية على أن دول منظمة التعاون الإسلامي في المتوسط أقل تنافسية من البلدان النامية غير الأعضاء في المنظمة. ويرتبط نقص القدرة التنافسية أيضا بقلة التنوع الاقتصادي في الأنشطة الصناعية. وفي هذا السياق، يخلص هذا القسم بعرض بعض المناقشات العامة حول التعقيد الاقتصادي في دول منظمة التعاون الإسلامي.

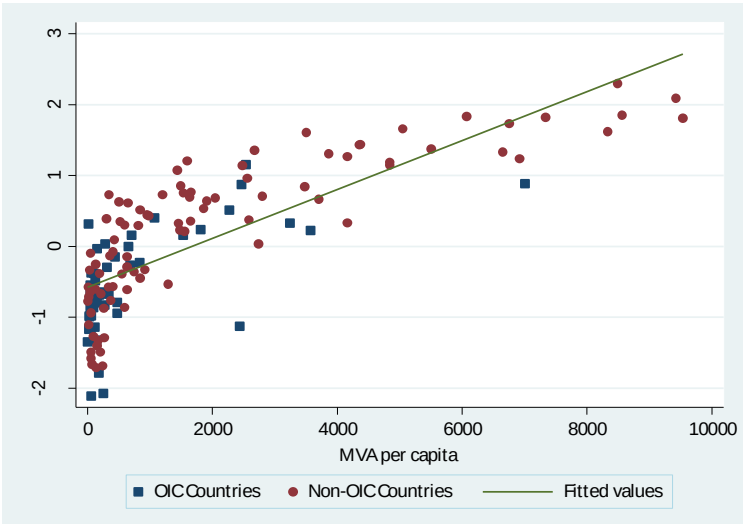
الشكل 31.5: التنافسية الصناعية في المقارنة (2015)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات مؤشر الأداء الصناعي التنافسي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017.

MHTech MVA: الأنشطة متوسطة وعالية التكنولوجيا في مؤشر إجمالي القيمة المضافة للتصنيع.

الشكل 32.5: التعقد الاقتصادي ونصيب الفرد من القيمة المضافة للتصنيع (2015)



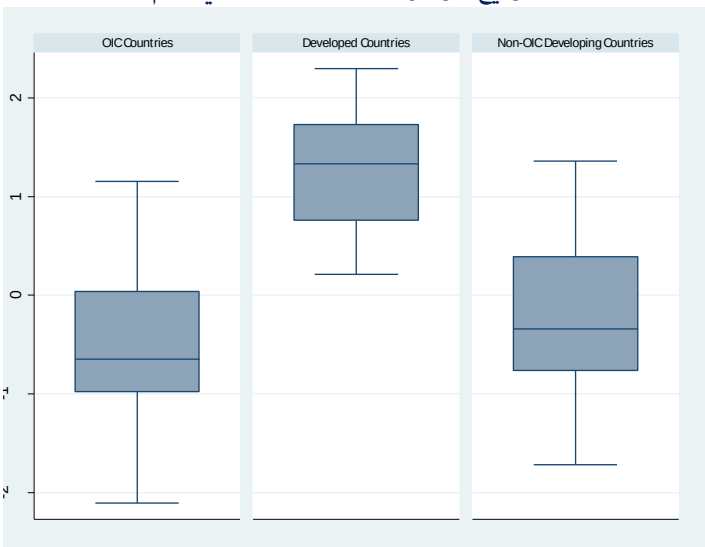
المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على مؤشر التعقيد الاقتصادي لمعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا وقاعدة بيانات القيمة المضافة للتصنيع لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية 2017.

5.2.3 التعقيد الاقتصادي

إن البلدان لا تقوم ببساطة بصنع المنتجات والخدمات التي تحتاجها، ولكنها تصنع تلك التي تستطيع أن تصنعها بواسطة معارفها والموارد المتاحة. وفي حين أن بعض السلع تتطلب قدرا كبيرا من المعرفة وشبكات كبيرة من الأفراد والمنظمات، فإن البعض الآخر يتطلب معرفة أقل وكثافة أقل من الشبكات. وتحدد بنية الناتج الإنتاجي للبلد، أو تعقيده الاقتصادي، مجموعة السلع التي يمكن أن تنتجها. والاقتصادات المعقدة هي الاقتصادات التي يمكنها معالجة كميات هائلة من المعارف ذات الصلة لتوليد مزيج متنوع من المنتجات الكثيفة المعرفة. وعلى النقيض من ذلك، تتمتع الاقتصادات البسيطة بقاعدة ضيقة من المعرفة الإنتاجية وتنتج منتجات أقل وأبسط (Hausmann et al. 2014).

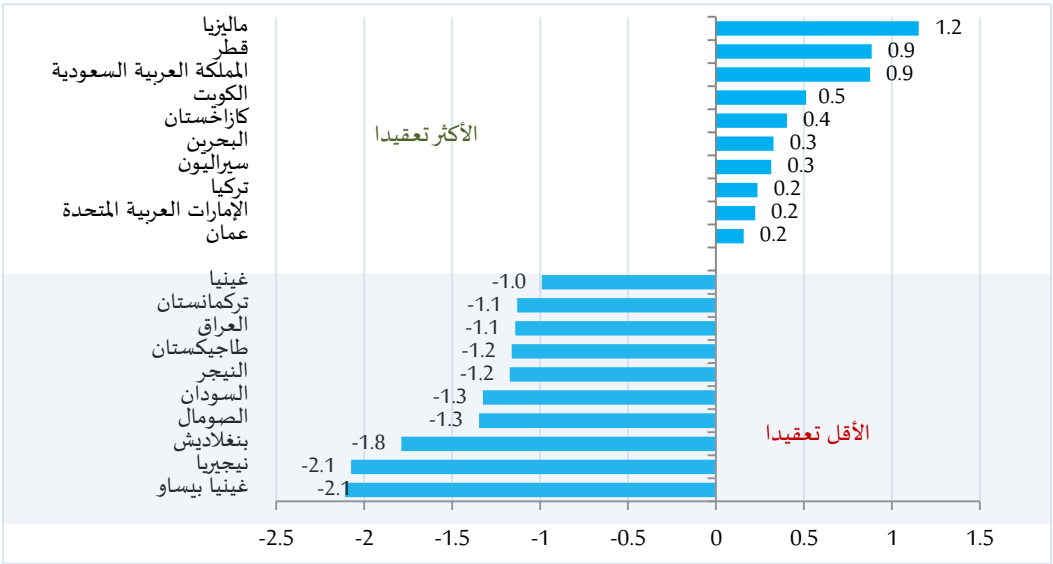
ومن الضروري زيادة مستوى التعقيد الاقتصادي لكي يتمكن المجتمع من الاحتفاظ بكمية أكبر من المعارف الإنتاجية واستخدامها، كما يمكن للمؤشر الذي وضعه باحثون في جامعة هارفارد ومعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا (MIT)، الذي يصطلح عليه بأطلس التعقيد الاقتصادي، أن يقيسه من خلال مزيج المنتجات التي يمكن للبلدان صنعها. وعلى الرغم من أنه يعتمد على بيانات الصادرات بدلا من بيانات الإنتاج، فإنه يقدم بعض الأفكار الهامة بشأن التعقيد الاقتصادي للبلدان.

الشكل 33.5: توزيع مؤشر التعقيد الاقتصادي عام 2015



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على مؤشر التعقيد الاقتصادي لمعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا.

الشكل 34.5: بلدان منظمة التعاون الإسلامي ذات أعلى وأدنى مستويات التعقيد الاقتصادي (2015)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على مؤشر التعقيد الاقتصادي لمعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا.

يمكن أيضا فهم المنطق الأساسي للتعقيد الاقتصادي على النحو التالي. نأخذ مثلا بعين الاعتبار منتجا عشوائيا في بلد معين ونقوم بالتحقق من عدد البلدان الأخرى التي يمكنها أن تصنع نفس المنتج إذا كان هذا البلد لا يمكنه صنعه. وإذا لم يتمكن سوى عدد قليل من البلدان الأخرى من إنتاج المنتج الذي لا يستطيع هذا البلد أن يصنعه، فإن ذلك يشير إلى أن هذا الاقتصاد معقد. وهناك أيضا ارتباط قوي بين التعقيد الاقتصادي ونصيب الفرد من القيمة المضافة للتصنيع. وكما هو مبين في الشكل 32.5، فإن البلدان ذات المستويات العالية من التعقيد الاقتصادي تميل إلى أن يكون لديها نصيب الفرد عاليا من القيمة المضافة للتصنيع.

يبين الشكل 33.5 توزيع مؤشر التعقيد الاقتصادي في ثلاث مجموعات قطرية لعام 2015. ومن الواضح أن في دول منظمة التعاون الإسلامي تعقيدات اقتصادية أقل مقارنة بالبلدان النامية غير الأعضاء في المنظمة. وكما هو متوقع، هناك تباين كبير فيما بين بلدان المنظمة. ويوضح الشكل 34.5 بلدان المنظمة ذات أعلى وأدنى مستويات التعقيد الاقتصادي. ويبدو أن ماليزيا وقطر والمملكة العربية السعودية هي أكثر الاقتصادات تعقيدا، وفقا للمؤشر. ولغينيا بيساو ونيجيريا وبنغلاديش أدنى قيمة للمؤشر من حيث التعقيد الاقتصادي. ويعتبر التعقيد الاقتصادي أداة مفيدة في تفسير الاختلافات في مستوى دخل البلدان والتنبؤ بالنمو الاقتصادي في المستقبل. وليس من السهل تحقيقه، ولكن البلدان التي تحققه تميل إلى جني ثمار مهمة.

5.3 عوامل تعيق التصنيع في بلدان منظمة التعاون الإسلامي

بالنظر إلى التجارب العالمية في مختلف أنحاء العالم في تحقيق التنمية الصناعية، فضلا عن المحاولات المستمرة للعديد من بلدان منظمة التعاون الإسلامي للتصنيع، فمن الأهمية بمكان أن يكون هناك فهم متين للعناصر الرئيسية التي تعيق التصنيع الناجح في بلدان المنظمة. وينبغي للمبادرات الحالية والمستقبلية الخاصة بتصميم السياسات الصناعية أن تنظر بعناية في هذه العوامل من أجل زيادة احتمالات تحقيق تحول اقتصادي ناجح.

وكما ورد في القسم الرابع، أشارت التجربة الدولية بصورة حاسمة إلى أن سياسات الانغلاق المفرطة تحول دون تحقيق التنمية على المدى الطويل لأن الاقتصادات المحلية تحرم من مصدر كبير من المعلومات والتكنولوجيا، والأهم من ذلك التنافس. وعلاوة على ذلك، يوجد في كثير من البلدان النامية أسواق محلية صغيرة، وتحول استراتيجية الاستعاضة عن الواردات دون استخدام وفورات

الحجم. وقد كانت تجربة النمو والأداء التجاري للبلدان التي اتبعت التصنيع بدل الاستيراد (بما في ذلك أمريكا اللاتينية والبلدان الأفريقية) أقل إثارة للإعجاب من البلدان (مثل كوريا الجنوبية وتايوان وسنغافورة) التي اتبعت استراتيجية التصنيع الموجهة للتصدير، على الرغم من أنها أيضا بدأت تصنيعها بنهج استراتيجية الاستعاضة عن الواردات.

وتظهر التحليلات في هذا القسم بوضوح أن المستوى الحالي للتنمية الصناعية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي مخيب للآمال. بل إن بلدان المنظمة ذات التصنيع الأكثر نسبيا تعاني من العجز التجاري في تصنيع السلع. ومن أجل تحديد الأسباب الرئيسية لسياسات التصنيع التي فشلت في معظمها، ينبغي التحقيق في التجارب الخاصة بالبلد من المرحلة الأولية من تصميم السياسات إلى نهج معينة تستخدم في عمليات التنفيذ. وفي ظروف معينة، قد يكون حجم الاقتصاد، ونقص التنمية المالية والحكم الرشيد هو المفتاح. وفي حالات أخرى، قد تكون للقضايا الأكثر تحديدا، مثل القدرة على البحث والتطوير، وارتفاع سعر الصرف، وتنظيم سوق العمل، آثار كبيرة على الصناعة. ويرد أدناه موجز لهذه التحديات، غير أن المسائل المتصلة بمعالجة بعض هذه التحديات ترد مناقشتها بشكل أوسع في الفصلين السادس والسابع.

فبعض اقتصادات منظمة التعاون الإسلامي أصغر من أن تنشئ قاعدة صناعية متنوعة تنوعا جيدا. وهناك علاقة إيجابية كبيرة بين التوسع في التصنيع والطلب المحلي. وبعبارة أخرى، تميل البلدان الكبيرة إلى أن تكون لديها حصة أكبر في التصنيع نظرا لزيادة إمكانات وفورات الحجم. والانفتاح الاقتصادي مهم ليس فقط بالنسبة للاقتصادات الصغيرة ولكن الكبيرة أيضا. وستتيح الاستراتيجية الصناعية الموجهة نحو التصدير الوصول إلى الأسواق الكبيرة ودعم برامج التصنيع الواسعة النطاق، كما هو الحال بالنسبة للبلدان الآسيوية الناجحة. كما أن الانفتاح الاقتصادي مهم ليس فقط للوصول إلى الأسواق الكبيرة، بل أيضا للوصول إلى رأس المال الأجنبي والتكنولوجيا والابتكار. فالشركات في اقتصاد مغلق نسبيا أو محمي نسبيا ستتاح لها فرصة أقل للتعلم ونقل آخر التطورات في مجالاتها.

ولعل أهم عامل في تحقيق التنمية الصناعية هو الحوكمة الرشيدة. فوجود مؤسسات تعمل بشكل جيد لتنفيذ ورصد سياسات التصنيع أمر مهم للغاية. وتنطوي السياسات الصناعية عادة على تدخلات حكومية ودعم هام لقطاعات معينة من أجل النمو، وهو ما يمكن للجماعات القوية

سياسيا أن تستحوذ عليه بسهولة والتي تتلاعب بها بعد ذلك لأغراضها الخاصة. ولذلك، يجب على الحكومة ضمان وجود مستوى عال من الشفافية والمساءلة. وقد تؤدي التدخلات الحكومية بطريقة غير ملائمة إلى حدوث تشوهات إضافية وتؤدي إلى عدم الكفاءة الاقتصادية بدلا من تحقيق التنمية الاقتصادية.

ومن أبرز التحديات التي تواجهها بلدان منظمة التعاون الإسلامي هي عدم وجود مخزون رأسمال بشري عالي المهارات. فالموظفون المؤهلون تقنيا وعلميا يدعمون عملية التنمية الصناعية من خلال المساهمة في التكنولوجيا والابتكار والإنتاج والتسويق. وكما هو مبين في سيسرك (2017)، فإن مستويات المهارات الحالية للقوى العاملة في دول منظمة التعاون الإسلامي منخفضة نسبيا. ولذلك، ينبغي للحكومات أن تزيد من الدعم الحكومي للتعليم، وأن تحسن التعليم والتدريب المهني لرفع مستوى قاعدة المهارات.

وثمة عامل هام آخر يمكن أن يدعم التصنيع وهو استقرار الاقتصاد الكلي. ويمكن أن يشكل الافتقار إلى الاستقرار الاقتصادي الكلي والقدرة على التنبؤ على المدى الطويل عقبة رئيسية أمام تحقيق التنمية الصناعية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي. وفي بيئة الاقتصاد الكلي ذات سعر الصرف المستقر والتضخم المنخفض ومعدلات الاقتراض القابلة للتنبؤ والعجز المناسب والدين العام، ستكون الاستثمارات قادرة على اتخاذ قرارات أفضل وتواجه صعوبات أقل في الوصول إلى الأسواق المالية ورأس المال. وفي الأدبيات الاقتصادية، يشيع القول أيضا بأن انخفاض أسعار الصرف يساعد قطاعات التصدير على المنافسة، ولا سيما القطاعات التي تولد المزيد من العوامل الخارجية للتعلم.

وأخيرا، فإن عدم كفاية مستوى التنمية المالية يعوق إمكانية الحصول على رأس المال في تمويل فرص الاستثمار الحرجة، ولا سيما بالنسبة للمؤسسات الابتكارية حديثة النشأة. ويتيح النظام المالي المتطور أيضا إمكانية تخصيص الموارد بكفاءة. والمستوى الحالي للتنمية المالية، كما تم التطرق إليه في القسم الثالث، متخلف إلى حد ما. ولذلك، هناك حاجة إلى تحسين التنمية المالية لزيادة قدرة الشركات على الحصول على التمويل الكافي لفرص الاستثمار الابتكارية التي يحتمل أن تكون قادرة على المنافسة.

الفصل السادس

وضع سياسات صناعية لتحقيق تحول هيكلي

يعتبر التوفر على سياسة صناعية مصممة بشكل جيد من الخطوات الهامة نحو تحقيق التنويع الاقتصادي والتنمية الصناعية. وعند وضع هذه السياسة، فإنه من المهم فهم العوامل الكامنة وراء تجارب نجاح أو فشل محاولات التحول الصناعي السابقة، وتحديد القطاعات والصناعات التي يمكن أن تستثمر فيها البلدان كل منها على حدى بالموارد والقدرات والاتفاقات المتعددة الأطراف السارية المفعول فضلا عن الظروف الخارجية الأخرى. ومن المهم أيضاً الاستفادة من أدوات أخرى للسياسة الاقتصادية لتكملة ودعم عملية التنمية الصناعية. ويقدم هذا القسم منظورا شاملا حول هذه القضايا بهدف تقديم بعض الأفكار حول تصميم استراتيجيات التنمية الصناعية في دول منظمة التعاون الإسلامي.

7.1 التجارب السابقة للتنمية الصناعية وسياساتها

على مدى العقود القليلة الماضية، شهدت الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي توجهات سياساتية واضحة لتعزيز التنمية الصناعية. وما زالت استراتيجيات التنمية الصناعية تتطور باستمرار مع مرور الوقت مع ظهور قضايا وتحديات وفرص جديدة ناشئة. وفي هذا الصدد، يستعرض هذا القسم الفرعي تجارب بعض الاقتصادات الرئيسية في منظمة التعاون الإسلامي في محاولاتها الرامية إلى تحقيق التنمية الصناعية.

مصر

شرعت مصر منذ فترة طويلة في التصنيع القائم على إحلال الإنتاج المحلي محل الإستيراد الذي تضاعف في سنوات ما بعد الاستقلال بدءاً من الستينيات، مع تحول كامل إلى اقتصاد مُخطط له، حيث تولت الدولة السيطرة المباشرة على الإنتاج الصناعي بموجة ضخمة من التأميم. وخلال هذه الفترة، كانت السياسات الصناعية انتقائية للغاية: فلم تؤثر الدولة بشكل غير مباشر على تدفقات العمل والاستثمار في القطاعات الاقتصادية المختلفة من خلال الحوافز التمييزية فحسب (مثل معدلات الضرائب التفاضلية) ولكن أيضاً بشكل مباشر كأكبر مستثمر في البلاد (Galal and El-Megharbel, 2005).

وخلال فترة 1974-1990، انعكست سياسات التخطيط المركزي جزئياً باعتماد التحرير الجزئي للاقتصاد الذي كان يسمى في كثير من الأحيان بفترة سياسة "الباب المفتوح" (الانفتاح). وركزت

الإصلاحات على تحرير سوق النقد الأجنبي وواردات المستهلكين. وفي عام 1991، تم اعتماد برنامج للتكيف الهيكلي، واضطلعت الحكومة بمرحلة أولى من الإصلاحات ساعدت على تحويل الاقتصاد جزئياً من التخطيط المركزي إلى آليات قائمة على السوق، وزيادة الانفتاح التجاري، ودور قيادي أكبر للقطاع الخاص. وشمل ذلك الإصلاحات الاقتصادية الكلية الرامية إلى تحقيق الاستقرار، وإدخال سعر صرف تنافسي وتحرير جزئي للأسعار. وشهدت هذه المرحلة أيضاً خصخصة بعض المؤسسات العامة باستثناء القطاع المالي (Galal and El-Megharbel, 2005; Ali and Msadfa, 2016).

وبدأت موجة جديدة من الإصلاح في عام 2004 بهدف تحقيق استقرار في أسعار الصرف، وتخفيض وترشيد هيكل التعريفات، واستغلال المزيد من الجهود لإصلاح بيئة الأعمال التجارية وتشجيع القطاع الخاص. ومع ذلك، ظل القطاع العام جهة فاعلة رئيسية، وواصلت الصناعات المحلية حمايتها من خلال معدلات التعريفات المرتفعة نسبياً (مثل صناعات النسيج والملابس والغذاء)، فضلاً عن الدعم الكبير للطاقة الذي يستفيد أساساً من القطاعات القائمة على كثافة رأس المال (Ali and Msadfa, 2016). وعلاوة على ذلك، ظل الإنفاق على البحث والتطوير منخفضاً بلغ نسبة 0.2% من الناتج المحلي الإجمالي في كل من تسعينات القرن الماضي والعقد الأول من هذا القرن (Atiyas, 2015).

وقد وضعت استراتيجية للتنمية الصناعية في عام 2005 بهدف تحويل القطاع الصناعي إلى محرك للنمو. وتتبع الاستراتيجية نهجاً رأسياً للسياسة الصناعية، مع التركيز على قطاعات صناعية مختارة ينبغي أن تدعمها الحكومة، بما في ذلك الهندسة والصناعات الغذائية والمستحضرات الكيميائية والدوائية والمنسوجات والملابس ومواد البناء والأثاث والورق والورق المقوى والجلود. وفي الواقع، استمرت السياسات القطاعية في مصر طوال العقود الأربعة الماضية، حتى خلال إطار السياسة الأكثر ليبرالية في العقد الأول من القرن العشرين (Atiyas, 2015). وفي محاولة لتقييم نتائج السياسات الصناعية في مصر، وجد (Ali and Msadfa, 2016) أن البلد قد عانى من إعادة توزيع العمالة من القطاعات ذات الإنتاجية العالية إلى القطاعات ذات الإنتاجية المنخفضة خلال فترة 1999-2008. ويمكن أن يكون هذا التغيير الهيكلي الذي يحد من النمو نتيجة لمجموعة من العوامل الكثيرة، مثل ارتفاع سعر الصرف، والاعتماد المفرط على صادرات السلع الأساسية، وعدم كفاءة القطاع المصرفي.

إندونيسيا

بعد التحول من اقتصاد مغلق وسياسات التدخل الشديدة إلى اقتصاد أكثر توجهاً نحو السوق خلال أواخر الستينيات حتى الأزمة الاقتصادية الآسيوية عام 1997، كان النمو الاقتصادي في إندونيسيا سريعا جداً، حيث بلغ متوسطه 7% سنوياً (Hofman et al., 2004). وخفضت التفضيل في المعاملة لصالح المؤسسات الحكومية. وتوفر قوانين الاستثمار الجديدة نفس الحوافز للمستثمرين المحليين والأجانب، وتم تبسيط إجراءات التصدير والاستيراد. وانتقلت إندونيسيا أيضاً إلى سعر صرف ثابت موحد قابل للتحويل بالكامل، مما أعطى دفعة للصادرات والاستثمار الأجنبي المباشر. وخلال فترة السبعينيات، شهدت إندونيسيا نمواً سريعاً في الدخل بسبب زيادة إنتاج النفط. وعادت إندونيسيا إلى استراتيجية اقتصادية يسيطر عليها القطاع العام تركز على الاستعاضة عن الواردات والتمويل العام (Hofman et al. 2004). ومع ذلك، وبمجرد انتهاء فترة ازدهار النفط في بداية الثمانينيات، لم يكن بالإمكان الحفاظ على هذه الاستراتيجية. واستحدثت سلسلة من تدابير رفع الضوابط التنظيمية لتحسين مناخ الاستثمار. وبدأت الاستثمارات المباشرة الأجنبية والمحلية في الارتفاع بسرعة في أواخر الثمانينات. ومنذ منتصف الثمانينات وما تلاها، كان التصنيع هو القوة الدافعة وراء النمو الاقتصادي. وتضاءلت أهمية الصناعات القائمة على الموارد في الثمانينيات، وبحلول أوائل التسعينات، حلت محلها الصناعات ذات التكنولوجيا المنخفضة والمتوسطة (Kniivilä, 2007).

وعموماً، انتقلت البلاد منذ أواخر الستينيات من قاعدة إنتاج تغلب عليها الزراعة إلى قاعدة أكثر صناعية. ومن ثم فإن السياسة الصناعية في إندونيسيا تتشكل من السياسة الصناعية الوطنية لعام 2008 والخطة الإندونيسية الرئيسية لتسريع وتوسيع التنمية الاقتصادية في إندونيسيا التي أطلقت في عام 2011 بهدف أن تصبح دولة صناعية قوية بحلول عام 2025 (Tijaja and Faisal, 2014). اليوم، تستخدم الخطة الرئيسية للتنمية الصناعية الوطنية 2015-2035 كتوجيه للحكومة وأصحاب المصلحة الصناعية في التخطيط الصناعي والتنمية على مدى السنوات العشرين المقبلة.

كازاخستان

في السنوات الأولى بعد الاستقلال في عام 1991، تركزت الأنشطة الاقتصادية والاستثمارات في كازاخستان على قطاع الموارد، حيث تعمل العديد من الشركات الدولية الكبرى في صناعات النفط

والغاز والتعدين. وساعد ذلك على استقرار الاقتصاد في السنوات الأولى، ولكنه خلق مشاكل في وقت لاحق على شكل ما يصطلح عليه "المرض الهولندي". بحيث كان هناك انخفاض حاد في أسعار السلع التصديرية الرئيسية لكازاخستان بعد الأزمات الآسيوية في عامي 1996 و 1997 والأزمة الروسية عام 1998. وأظهرت هذه الحالة مدى ضعف الاقتصاد المحلي، ودفعت الحكومة إلى البحث عن نموذج أكثر استدامة للتنمية الاقتصادية. وفي عام 1997، أعلنت كازاخستان الاستراتيجية لعام 2030 بهدف الدخول في قائمة أكثر 50 بلداً من بلدان العالم نمواً. ووضعت الاستراتيجية إطاراً لتطوير السياسة الصناعية في البلد.

ومن أجل ضمان التنمية المستدامة لكازاخستان من خلال تنويع وتحديث الاقتصاد، أطلقت الحكومة في عام 2003 استراتيجية تنمية وتحديث قطاع الصناعة لكازاخستان للفترة 2003-2015. وشمل هذا البرنامج أهدافا محددة بشأن الزراعة والصناعة والنقل والرعاية الاجتماعية والصحة والتعليم والقطاع العام (Felipe and Rhee, 2013). وسعى إلى زيادة القدرة التنافسية للشركات المحلية غير النفطية في الأسواق الدولية من خلال الجهود بين القطاعين العام والخاص. وأنشأت استراتيجية تنمية وتحديث قطاع الصناعة مؤسسات تنمية ذات صلة بدعم التصنيع، بما في ذلك بنك كازاخستان للتنمية وصندوق الاستثمار في كازاخستان وصندوق الابتكار الوطني. وتتطلب هذه الاستراتيجية معاملة متساوية لجميع قطاعات الاقتصاد ولا توجد آليات تحفيزية محددة لتطوير قطاع الصناعات التحويلية. هذا بدوره فشل في تعويض الآثار السلبية لأعراض الداء الهولندي لتطوير الصناعة التحويلية. وقد ثبت أن استراتيجية تنمية وتحديث قطاع الصناعة هي سياسة تنويع غير فعالة لكازاخستان (Konkakov and Kubayeva, 2016).

واستجابة لذلك، قررت الحكومة في عام 2009 إطلاق برنامج الدولة للإسراع في التنمية الصناعية والابتكارية في كازاخستان (SPAIID) للفترة 2010-2014، الذي يمثل الانتقال إلى السياسة الصناعية النشطة في كازاخستان من أجل الحد من الاعتماد على أسعار السلع الأساسية العالمية. ولتحقيق ذلك، أُدرجت أدوات الدعم المالي وغير المالي في تدابير دعم الصناعة في البرنامج. وتهدف الاستراتيجية الجديدة أيضاً إلى النهوض بالتنويع من خلال تطوير القطاعات في أربعة مجالات ذات أولوية. وحققت نتائج هامة على مدى السنوات الخمس الأولى من حيث الإنتاجية والاستثمار الأجنبي والصادرات (Konkakov and Kubayeva, 2016).

وبالأخذ في الاعتبار الخبرات المتعلقة بتنفيذ المرحلة الأولى من البرنامج، ركز البرنامج الخماسي الثاني للمعهد الدولي للتنمية الزراعية للفترة 2015-2019 على قطاع الصناعات التحويلية وحدد مؤشرات حقيقية للقدرة التنافسية في قطاع الصناعة التحويلية. ومع التنفيذ الناجح للاستراتيجية، من المتوقع أن يستمر التنويع الاقتصادي في كازاخستان خلال السنوات القادمة.

ماليزيا

في البداية، من عام 1957 إلى عام 1969، جرت محاولة الاستعاضة عن الواردات من السلع الاستهلاكية في ظل الأداء القوي لصادرات السلع الأولية. ولكن، تسببت الفجوة بين العرقية الصينية، التي كانت غنية وحضرية، والعرقية الماليزية، التي كانت فقيرة وريفية، في أعمال الشغب العنصري لشهر مايو 1969. وفي السبعينيات، جرى تحول واضح في السياسة من مبدأ عدم التدخل بالإجراءات الإيجابية القائمة على العرق إلى تخفيف التوتر الاجتماعي وتأمين الوحدة الوطنية. فرضت السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP) قواعد شاملة في تخصيص المناصب العامة، وإدارة الأعمال، والقوى العاملة، وغيرها من الحوافز لصالح السكان الماليزيين الأصليين (بوميبوترا). ومنذ عام 1972، افتتحت مناطق التجارة الحرة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير في أنشطة الصناعات التحويلية الخفيفة لتوسيع فرص العمل بعد تحديد الصناعة التحويلية باعتبارها محركا للنمو في الخطة الثانية لماليزيا للفترة 1975-1975 (Rasiah, 2015).

وبعد عام 1981 (بقيادة مهاتير محمد)، تم وضع سياسة صناعية هجومية. ومنذ عام 1986، تحول تركيز السياسة العامة جزئياً من الإنصاف الاجتماعي إلى خلق الثروة مع اتخاذ تدابير أكثر توجهاً نحو السوق وإلى الخارج. وبادرت الحكومة الماليزية بخطط صناعية رئيسية (IMPs) لدعم تطوير قطاع الصناعات التحويلية وتحويله. وضعت الخطة الصناعية الرئيسية الأولى (1986-1995) الأساس لقطاع الصناعات التحويلية ليصبح قطاع النمو الرائد في الاقتصاد، وعزز تصنيع الموارد الطبيعية بدلاً من تصديرها في شكلها الخام. وساهمت الخطة الصناعية الرئيسية الثانية (1996-2005) في زيادة تطوير هذا القطاع، من خلال تعزيز الروابط الصناعية، وزيادة الأنشطة ذات القيمة المضافة، وتعزيز الإنتاجية (MITI, 2006).

وتحدد الخطة الصناعية الرئيسية الثالثة (2006-2020) الاستراتيجيات والسياسات الصناعية التي تشكل جزءاً من الجهود المتواصلة التي يبذلها البلد لتحقيق هدف ماليزيا المتمثل في أن تصبح دولة

متقدمة بحلول عام 2020، كما ورد في رؤية عام 2020 للبلد. والهدف الرئيسي من هذا البرنامج هو تحقيق القدرة التنافسية العالمية من خلال الابتكار والتحول في قطاعي التصنيع والخدمات. وينصب التركيز على الارتقاء التكنولوجي واجتذاب وتوليد استثمارات عالية الجودة وتطوير الموارد البشرية المبتكرة والمبدعة وإدماج الصناعات والخدمات الماليزية في الشبكات الإقليمية والعالمية وسلاسل الإمدادات. وبوجه عام، وبفضل صياغة السياسات الصناعية وتنفيذها على نحو فعال منذ منتصف الثمانينات، تحول الاقتصاد الماليزي من اقتصاد قائم على السلع الأساسية إلى اقتصاد قائم على التصنيع.

تونس

وفي أوائل السبعينات، اعتمدت تونس كلاً من سياسة الاستعاضة عن الواردات وتشجيع الصادرات إلى جانب تنمية القطاع الخاص. وكان هناك تركيز خاص على الصناعات التحويلية، ولا سيما المنسوجات. وتتمتع الشركات التي تصدر جميع منتجاتها بواردات المواد الخام والمعدات المعفاة من الرسوم الجمركية وبفرصة الإعفاء الضريبي للشركات. ولا تزال الصناعة الثقيلة والنقل والمياه والكهرباء تقع في خانة القطاع العام (AfDB, 2012). وبدأ إطار السياسات الخاص بحماية الواردات يتغير في التسعينيات وبدأت الحكومة في التقليص من معوقات التجارة.

ويذكر (Ali and Msadfa, 2016) أن السياسة الصناعية في تونس بعد عام 1996 يمكن تقييمها على ثلاث مراحل. كانت المرحلة الأولى (1996-2000) هي تعزيز الاستثمارات المادية وغير المادية لجميع الشركات. وفي المرحلة الثانية (2000-2005)، تم بذل جهود لتحسين بيئة الأعمال التي تدعم الأنشطة الصناعية. واتسمت المرحلة الثالثة، بعد عام 2005، بتعزيز إصدار الشهادات وتوحيد معايير للمنتجات والعمليات وتعزيز الابتكار والقدرة التنافسية.

ومع ذلك، يتبين أن السياسة الصناعية في تونس استُخدمت كوسيلة لخلق الأنشطة الريعية للرئيس ولأسرته. ووجد Rijkers وآخرون (2014) أن الشركات المرتبطة بالرئيس تتفوق على منافسيها من حيث العمالة والمخرجات وحصص السوق والأرباح فضلاً عن نمو العمالة والأرباح والقطاعات التي يعملون فيها تخضع بشكل غير متناسب لمتطلبات التراخيص وقيود الاستثمار الأجنبي المباشر . وتبين التجربة التونسية كيف يمكن أن يُستحوذ على السياسة الصناعية التدخلية، وأن كثرة اللوائح التنظيمية قد تكون في الواقع نتيجة للفساد. وعلى هذا النحو، فإنها

تحذر من تعليق الآمال كثيراً على سياسات التدخل المفرطة، خاصة في السياقات التي تكون فيها الضوابط والموازين محدودة (Rijkers et al., 2014).

تركيا

واتسمت استراتيجية التنمية الصناعية في تركيا خلال الفترة 1960-1980 بالتصنيع القائم على إنتاج بدائل للواردات. وكانت هناك سياسات خاصة لتشجيع الاستثمار. وبعد عام 1984 بصفة خاصة، تحولت إلى سياسات اقتصادية أكثر تحرراً وموجهة نحو السوق مع انخفاض العقبات أمام التجارة وتدفقات رأس المال. وانخفضت العقبات التجارية من حوالي 76% في عام 1983 إلى 21% في عام 1994 (Özler and Yılmaz, 2009). وخلال فترة ما بعد عام 1980، تم اعتماد استراتيجيات ترويجية انتقائية لقطاعات ومناطق معينة، جرى تحديثها بانتظام. وكان هناك أيضاً تركيز قوي على تشجيع الصادرات في الثمانينات وأوائل التسعينات، بتقديم منح وتخفيضات ضريبية على الصادرات وائتمانات مدعومة وإعطاء الأفضلية للنقد الأجنبي، وواردات معفاة من الرسوم الجمركية، من المقدر أن ترفع الصادرات حوالي 15-25% (Arslan and van Wijnbergen, 1993). غير أن هناك ادعاءات واسعة الانتشار بشأن المغالاة في قيم الفواتير وتفشي الفساد.

ومن خلال عضويتها في منظمة التجارة العالمية وتوقيعها على اتفاقية الاتحاد الجمركي مع الاتحاد الاوروبي في عام 1995 اضطرت تركيا الى التكيف مع البيئة الاقتصادية الجديدة. وفي حين أن العضوية في منظمة التجارة العالمية خفضت القدرة على تنفيذ برامج الحوافز لقطاعات محددة، فإن اتفاقية الاتحاد الجمركي تتطلب عدداً من التناسقات في المعونات المقدمة من الدولة. ونتيجة لذلك، بدءاً من عام 1995، ابتعدت السياسة الصناعية عن الاستهداف القطاعي، وبدأت تركز أكثر على الآليات الأفقية مثل دعم البحث والتطوير وحماية البيئة وبرامج الدعم للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم (Atiyas and Bakış, 2016). وتطور نظام الحوافز أكثر فأكثر في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، حيث جرى تشجيع الاستثمارات والعمالة على الصعيد الإقليمي من أجل تحقيق التنمية الإقليمية في جميع أنحاء البلد. كما حظيت الاستثمارات في المناطق الصناعية المنظمة بدعم أقوى.

وفي عام 2009، تم الأخذ بنظام جديد للحوافز يهدف إلى توجيه المدخرات نحو الاستثمارات ذات القيمة المضافة العالية وتشجيع الاستثمارات الضخمة ذات المحتوى التكنولوجي العالي والبحث

والتطوير وزيادة الاستثمار الأجنبي المباشر ودعم أنشطة البحث والتطوير المتعلقة بحفظ البيئة. ووفق المخطط الجديد تباينت الحوافز تبعاً للمناطق والقطاعات وحجم الاستثمار. فعلى سبيل المثال، في حين كان التركيز في المناطق الأكثر تطوراً على الصناعات ذات التكنولوجيا العالية، وضعت الأولوية في المناطق الأقل نمواً في الجنوب والجنوب الشرقي على الزراعة والتصنيع الخفيف والسياحة والصحة والتعليم. وفي عام 2012، تم إدخال حوافز جديدة "للاستثمارات الاستراتيجية" للتغلب على الاعتماد المفرط على المدخلات المستوردة للصناعة (Atiyas and Bakış, 2016).

ومنذ عام 2003، حققت تركيا تقدماً كبيراً في تطوير الصناعات الرئيسية وتنامي التجارة والاستثمار. واليوم، تحتل تركيا المرتبة 17 ضمن أكبر الاقتصادات في العالم، وتطمح إلى الوصول إلى 500 مليار دولار من إجمالي الصادرات وتصنيفها من بين أكبر عشر اقتصادات بحلول عام 2023. لكن بالنظر إلى أنه لم يحدث تحول كبير في صادراتها من حيث الجودة والتطور التكنولوجي على مدى العقد الماضي (Sak and İnan, 2015)، فإنها تحتاج إلى سياسات جديدة للتحول الهيكلي نحو قطاعات الصناعة المتقدمة تكنولوجياً لتصبح أكثر قدرة على المنافسة وتحقيق هذه الأهداف.

موجز مقتضب عن بعض التجارب الأخرى

إيران: واجه الاقتصاد الإيراني خلال فترة طويلة امتدت من عام 1979 إلى 2013 ثورة وحرب طويلة الأمد وعقوبات دولية واضطرابات مؤسسية وتحولات متناقضة في السياسات الاقتصادية (Zonooz, 2013). وفي ظل هذه الظروف، فشلت في تحقيق أداء اقتصادي وصناعي كبير. وخلال فترة 1978-1988، تعطلت المؤسسات الاقتصادية، وتقوضت الملكية الخاصة، وتم تأميم الاستثمارات الأجنبية وتم التخلي عن التخطيط الاقتصادي. وقد أدت سياسات الاستعاضة عن الواردات التي نفذت قبل الثورة وبعدها إلى آثار ضارة مثل السعي إلى تحقيق العائدات بممارسة أنشطة غير منتجة والركود التكنولوجي. وخلال فترة 1989-2004، نقَّحت الحكومة الإيرانية سياساتها الاقتصادية، وشرعت في الخصخصة، وإصلاحات موجهة نحو السوق في مجال التجارة الخارجية ونظم الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي فترة 2005-2013، استفادت إيران من ارتفاع أسعار النفط وحققت معدلات نمو مرتفعة.

المغرب: خلال الستينيات والسبعينيات من القرن الماضي نهج المغرب سياسات متعددة للاستعاضة عن الواردات. وبدأ النظام التجاري بالتحرر في الثمانينيات من ذات القرن، بالتوازي مع عدد من

اتفاقات التجارة الحرة، ولا سيما اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي التي وُقعت في عام 1996 ودخلت حيز التنفيذ عام 2000. وكان التركيز الرئيسي في التسعينات على الخصخصة. وكان الانخفاض السريع في الحماية التجارية هو العلامة الفارقة خلال هذه الفترة. واتسمت الفترة ما بين عامي 2002 و 2007 بتعدد نظم تشجيع الاستثمار والإعفاءات الضريبية. وقد تم إطلاق "برنامج انبثاق" في عام 2005 وتم تحيينه عام 2009 ليصبح الميثاق الوطني للإقلاع الصناعي بهدف زيادة الناتج المحلي الإجمالي الصناعي وخلق وظائف إضافية بحلول عام 2015. وقد تم تحديد ستة قطاعات اقتصادية ودعمها نظراً لقدرتها القوية على النمو: الطيران وترحيل الخدمات والصناعة الغذائية والمنسوجات والإلكترونيات والسيارات. وأضيفت قطاعات المستحضرات الدوائية والكيميائية وشبه الكيميائية إلى القائمة في عام 2013 (Ali and Msadfa, 2016). كما تركز خطة التسريع الصناعي في المغرب للفترة 2014-2020 على صناعات مماثلة، حيث أنها تعتبر ذات إمكانيات عالية بالنسبة للمغرب من أجل الاندماج بشكل أفضل في سلاسل القيمة العالمية، والتي تهدف إلى زيادة مساهمة الصناعة بنسبة 23% من الناتج المحلي الإجمالي. وقد أنشأت صندوقاً قيمته 2.2 مليار دولار أمريكي لتحديد الفجوة التمويلية في التنمية الصناعية وملئها. كما تجتذب الحكومة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصناعات الداعمة من أجل تقليص اعتماد الصناعات التحويلية تدريجياً على سلع المدخلات المستوردة واكتساب المعرفة والخبرة التي تحتاج إليها الشركات المحلية (El-Mokri, 2016).

نيجيريا: بعد استقلالها السياسي مباشرةً، اعتمدت نيجيريا التصنيع البديل للاستيراد كاستراتيجية إنمائية. وكان الهدف هو تقليل الاعتماد على السلع الاستهلاكية المستوردة وخلق فرص للعمل. وفي أوائل الستينيات وحتى أواخر السبعينيات، ظلت السياسات الصناعية في البلد ذات توجه داخلي. وتم اعتماد سياسة التوطين النيجيرية في عام 1972 رغبة في جعل النيجيريين يملكون ويتحكمون في المؤسسات الصناعية في البلد. ومن أجل تحفيز الصادرات غير النفطية وتعزيز الاستثمار والكفاءة في القطاع الصناعيفي نيجيريا، اعتمد صندوق النقد الدولي سياسة التكيف الهيكلي مع إعلان السياسة الصناعية الجديدة لعام 1989. وفي عام 2004، أطلقت الحكومة الاتحادية الاستراتيجية الوطنية للتمكين الاقتصادي والتنمية، التي حددت القطاع الخاص باعتباره محركا للنمو. وفي عام

2007، وضعت الحكومة مخطط التنمية الصناعية الوطنية المتكاملة، لكنها لم تحقق الكثير من النجاح.[8]

المملكة العربية السعودية: شملت الجهود التي بذلتها الحكومة لدعم التنمية الصناعية عدة مجالات أساسية منها تنفيذ البنية التحتية المطلوبة، وبناء المدن الصناعية في مختلف مناطق المملكة، وإنشاء صندوق التنمية الصناعية السعودي، واستمرار توفير الدعم الصناعي والحوافز الأخرى. وقد حققت الصناعة السعودية تقدماً ملحوظاً تجلى بوضوح في نمو الاستثمار الصناعي منذ تأسيس الصندوق. ويعد توفير المدن الصناعية الحديثة شكلاً إضافياً من أشكال الدعم التي تقدمها الحكومة للصناعات الوطنية. وقد قامت المملكة ببناء وتطوير عدة مدن صناعية في مختلف المناطق وتزويدها بجميع الخدمات والمرافق. ولتحسين جودة الخدمات التي تقدمها المدن الصناعية، أنشئت الهيئة السعودية للمدن الصناعية ومناطق التقنية (مدن) في عام 2001، كهيئة عامة مستقلة للإشراف على إنشاء وإدارة المدن الصناعية والمناطق التكنولوجية، بالإضافة إلى تشغيل هذه المدن وصيانتها وتطويرها بالتعاون مع القطاع الخاص (SIDF, 2017). وعلى الرغم من التقدم المحرز في تنويع الهيكل الاقتصادي، يبقى البلد بحاجة إلى تحسين أنشطة التصنيع في مختلف القطاعات من أجل التقليص من التحديات الناجمة عن الاعتماد الكبير على صناعة النفط.

الإمارات العربية المتحدة: بدعم من المكاسب الكبيرة غير المتوقعة، أدخلت الدولة خطة دبي 2021 لجعل دبي "مركزاً دولياً للابتكارات القائمة على المعرفة والابتكار والأنشطة الصناعية المستدامة"، من خلال تعزيز التماسك الصناعي والتكامل مع القطاعات الاقتصادية الأخرى وخاصة الاستراتيجية منها، لخلق بيئة استثمارية جذابة من خلال مجموعة من المبادرات والحوافز. وسيتم استهداف ستة قطاعات صناعية فرعية هي: الملاحة الجوية، والملاحة البحرية، والمستحضرات الدوائية والمعدات الطبية، والألمنيوم والمصنوعات المعدنية، والسلع والآلات والمعدات الاستهلاكية سريعة التداول. وتحدد الخطة 75 مبادرة استراتيجية لتحويل دبي إلى مركز دولي للأنشطة القائمة على المعرفة والابتكار والأنشطة الصناعية المستدامة (Dubai, 2016).

[8] http://bit.ly/2eH7kS9

7.2 التعزيز الانتقائي للصناعات

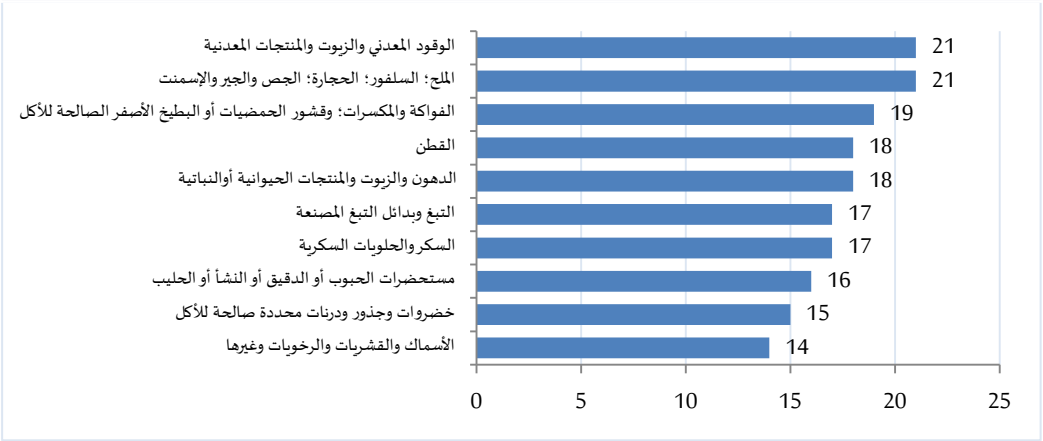
من أجل تحسين بيئة الأعمال وتحقيق تحول هيكلي نحو قطاعات ذات إمكانيات نمو عالية، تعتمد الحكومات تدخلات سياساتية متنوعة. ويمكن لهذه السياسات التدخلية أن تكون سياسات صناعية انتقائية أو وظيفية. وتهدف السياسات الانتقائية (أو العمودية) إلى تحقيق التحول الهيكلي من خلال استهداف قطاعات أو تكنولوجيات أو مهام محددة. ويعتقد أن هذه القطاعات تعزز الإنتاجية وفرص العمل ونقل التكنولوجيا والتصدير والنمو. ومن ناحية أخرى، فإن الهدف من السياسات الوظيفية (أو الأفقية) هو تحسين مناخ الأعمال والاستثمار عموماً من خلال دعم تشغيل الأسواق بشكل عام. وتشكل السياسات التجارية لتشجيع التصدير، وسياسات المنافسة لتسهيل دخول الشركات المبتكرة أو سياسات أسعار الصرف لضمان الميزة التنافسية في الأسواق العالمية لجميع الشركات المصدرة، بعض الأمثلة على السياسات الوظيفية. وفي هذا الصدد، يركز هذا الفرع على الترويج الانتقائي للصناعات، ويتناول الفرع التالي تدابير السياسة الوظيفية.

7.2.1 تحديد القطاعات ذات الأولوية

يحتدم الجدل في الأدبيات حول دور الحكومة في "انتقاء" أو "تهيئة" القطاعات ذات الأولوية. فيشار عموما إلى أن سياسة انتقاء الحكومات لبعض القطاعات لتحقيق التحول الصناعي تؤدي إلى أوجه قصور في السوق دون تحقيق الأهداف الإنمائية. أما إذا ما اختارت الحكومات استحداث بيئة مواتية حيث تظهر منشآت تنطوي على رمزية وطنية عن طريق عملية اكتشاف التكاليف، فيعتقد أن ذلك أكثر نجاحاً في تحقيق الأهداف. وفي كلتا الحالتين، تضع الحكومات سياساتها لدعم قطاعات معينة لاعتقادها بأن ذلك يمنحها ميزة نسبية ويحقق لها تحولا هيكليا.

وهناك آراء متناقضة بشأن ما إذا كانت السياسة الصناعية ينبغي أن تتفق مع الميزة النسبية أو أن تتحداها. ويرى البعض أنه ينبغي للحكومات أن تعزز الصناعات والقطاعات التي تتمتع فيها بميزة نسبية إلى أن تبني قدراتها على استهداف صناعات إنتاجية أعلى، وإلا فإن هذه الجهود قد تؤدي إلى إهدار الموارد النادرة أساسا وعدم الكفاءة دون تحقيق ميزة تنافسية إضافية في الأسواق العالمية.

الشكل 1.6: المزايا النسبية لدول منظمة التعاون الإسلامي على المستوى القطاعي ثنائي الرقم (2015)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية.

ومن الأمثلة على استراتيجيات التحدي هذه ذات الميزة النسبية، إطلاق إندونيسيا صناعة بناء السفن في الستينيات عندما كان نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي 10% فقط من منافسها الرئيسي في ذلك الوقت، هولندا. مثال آخر هو محاولة بناء صناعة السيارات في تركيا في الخمسينات، عندما كان نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي للبلاد 19% من مستوى البلد الرائد في هذه الصناعة آنذاك، الولايات المتحدة (Lin and Treichel, 2014). قد تكون هذه الاستراتيجيات قد فشلت في ذلك الوقت، ولكن هذه البلدان لا تزال طموحة لتصبح قادرة على المنافسة في هذه القطاعات. فقد أعلن الرئيس الإندونيسي الجديد جوكووى رؤيته لجعل إندونيسيا المحور العالمي للبحرية ورسم مبادئ بحرية طموحة لتعزيز النمو الاقتصادي بالرغم من أن صناعة بناء السفن تهيمن عليها بشكل كبير الصين وكوريا واليابان. وبالمثل، على الرغم من أن تركيا تشكل مصدرا رئيسيا للسيارات اليوم، فإنه ليس لديها صناعة وطنية للسيارات، الشيئ الذي تسعى جاهدة بشأنه.

ويعتقد أولئك الذين يقفون ضد الاستراتيجية التي تتفق مع الميزة النسبية أن البلدان النامية ذات الصناعات الكثيفة الاستخدام للعمالة والموارد لديها فرص محدودة للتنافس في الأسواق العالمية وهذه الصناعات توفر آفاقاً محدودة للنمو الاقتصادي بسبب قلة فرص التعلم ورفع المستوى. وفي هذا الصدد، يشير (Chang, 1994) إلى أن السياسة الصناعية تتعلق ببناء مزايا نسبية وخلق قطاعات وصناعات جديدة تماماً، بدلاً من اتباع مزايا نسبية ثابتة. ولذلك، ينبغي للسياسة الصناعية أن تدعم البلدان في اكتشاف ميزتها النسبية الدينامية وتحقيقها.

وبإلقاء نظرة عن كثب على أنماط المزايا النسبية القائمة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي يلاحظ أن معظم هذه الدول تتمتع بميزة نسبية في القطاعات والمنتجات الأقل ملاءمة لتطوير المنتجات وتنويعها. وباستخدام بيانات التصدير لعام 2015، من بين 39 دولة من دول المنظمة التي تتوفر حولها بيانات تفصيلية، وجد أن 21 دولة منها فقط هي التي تتمتع بميزة نسبية في قطاعات الوقود والزيوت المعدنية (رمز النظام المنسق 27) بالإضافة إلى الملح والكبريت والحجر وغيرها (رمز النظام المنسق 25). وتشمل القطاعات الأخرى التي تتمتع فيها العديد من بلدان المنظمة بميزة نسبية: الفواكه والقطن والدهون والزيوت ومنتجات التبغ والسكر والحلويات والحبوب والخضروات والأسماك (الشكل 1.6).[9] وهذه القطاعات هي إلى حد كبير المنتجات الزراعية والمعدنية والمنتجات الأولية التي لا تحتوي إلا على القليل من المعالجة والمحتوى التكنولوجي، هذا إن وجدت. وعلى مستوى المنتج (رقم النظام المنسق 4 المستوى الرقمي)، لوحظ نمط مماثل (الجدول 1.6).

الجدول 1.6: المزايا النسبية لدول منظمة التعاون الإسلامي على مستوى المنتج رباعي الرقم (2015)

رمز النظام المنسق	عدد دول المنظمة	رمز النظام المنسق	عدد دول المنظمة
4105	19	1515	14
2709	18	1701	14
1207	17	1902	14
0804	16	2104	14
2710	16	2402	14
0708	15	5201	14
2523	15	4819	13
3401	15	6305	13
4106	15	7108	13
1101	14	7214	13

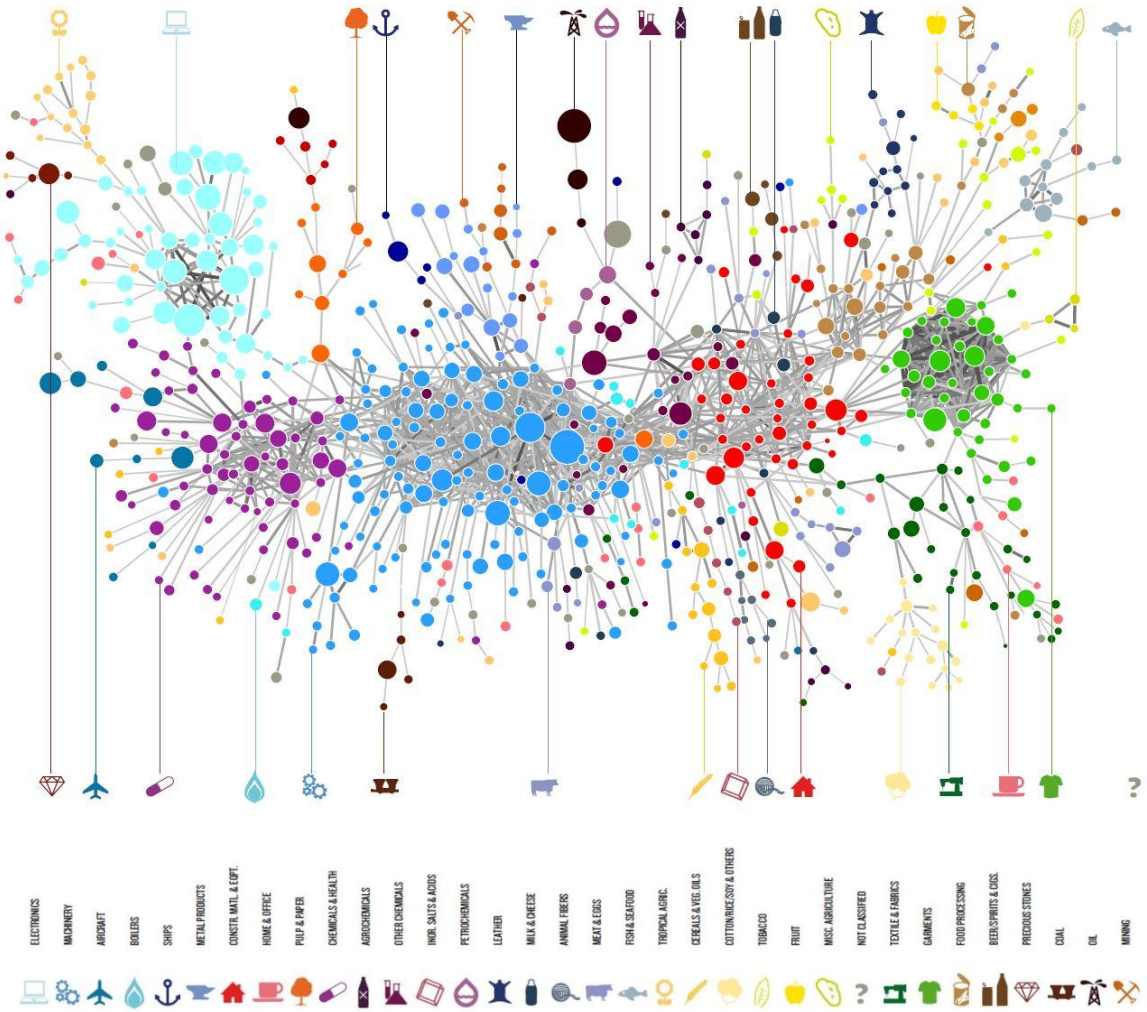
المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية. ولمزيد من التفاصيل يمكنكم الاطلاع على صفحة UNSTATS على الموقع الالكتروني: bit.ly/2eH7kS9.

وتبين هذه التجربة السريعة بوضوح أنها لن تكون استراتيجية مثالية لدول منظمة التعاون الإسلامي لتصميم استراتيجية تعتمد حصراً على المزايا النسبية القائمة. فهي لا توفر مجالاً كافياً لتوسيع نطاق القدرات التكنولوجية وتحقيق نمو الإنتاجية والقدرة على المنافسة على المدى الطويل من خلال إنتاج منتجات أكثر تطوراً.

[9] رموز النظام المنسق لهذه القطاعات هي 8، 52، 15، 24، 17، 19، 7، 3 على التوالي. ولمزيد من التفاصيل يمكنكم الاطلاع على صفحة UNSTATS على الموقع الالكتروني: bit.ly/2eH7kS9.

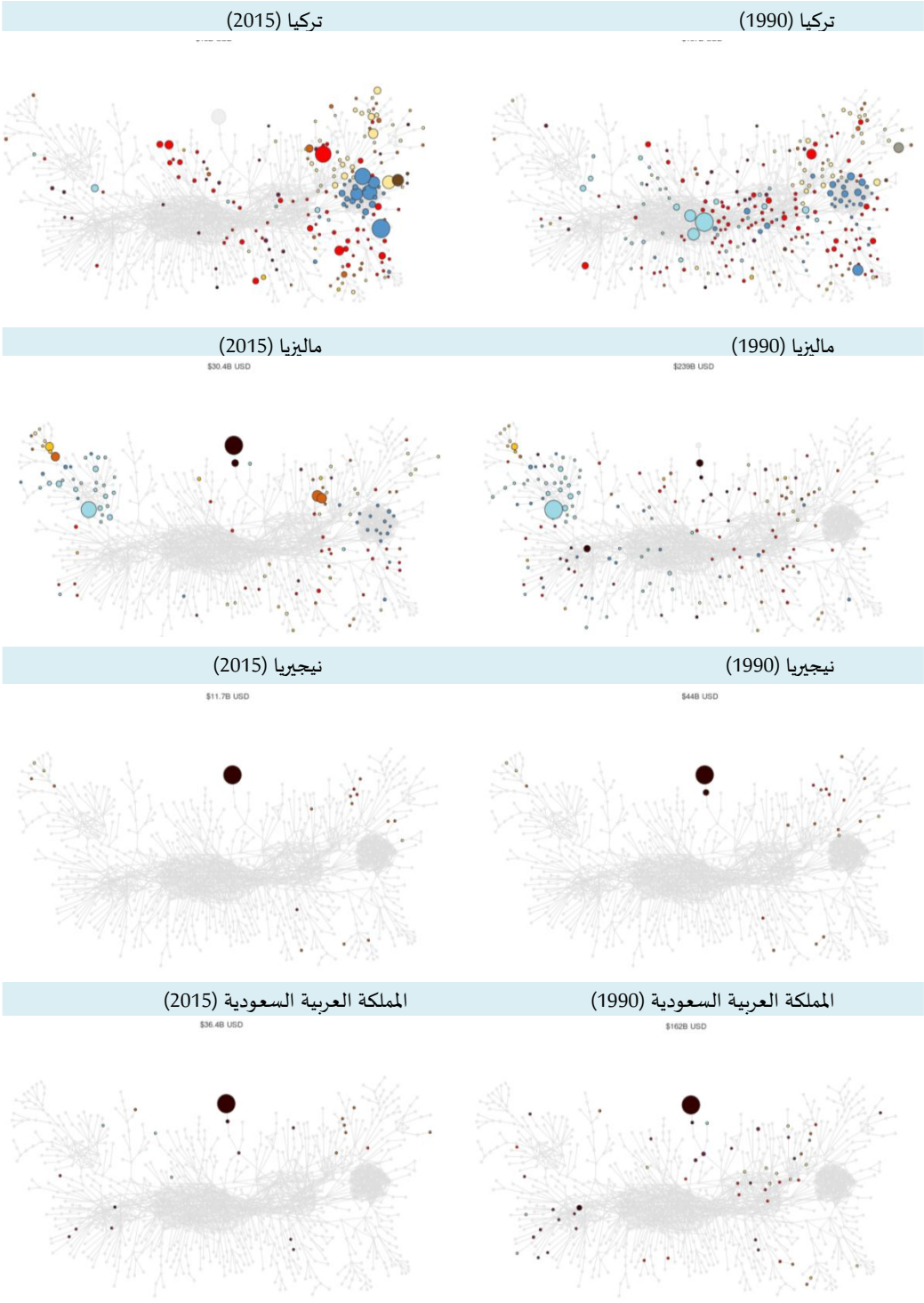
ومن الأدوات التي تم تطويرها مؤخراً والتي يمكن استخدامها لتحديد القطاعات ذات الأولوية هي نهج حيز الإنتاج. نظرية حيز الإنتاج (أو المنتجات ذات الصلة) هو تطبيق لنظرية الشبكة، والتي تصف شبكة من المنتجات التي تميل إلى أن تكون مشتركة التصدير. ويرتبط الترابط مع التشابه في المدخلات المطلوبة من قبل نشاط معين بما في ذلك كل شيء من مهارات معينة والمتطلبات المؤسسية والبنية التحتية، والتشابه التكنولوجي وما شابه ذلك. ويظهر حيز الإنتاج جميع المنتجات المصدرة وكيف تكون "قريبة" من بعضها البعض (الشكل 2.6).

الشكل 2.6: حيز الإنتاج



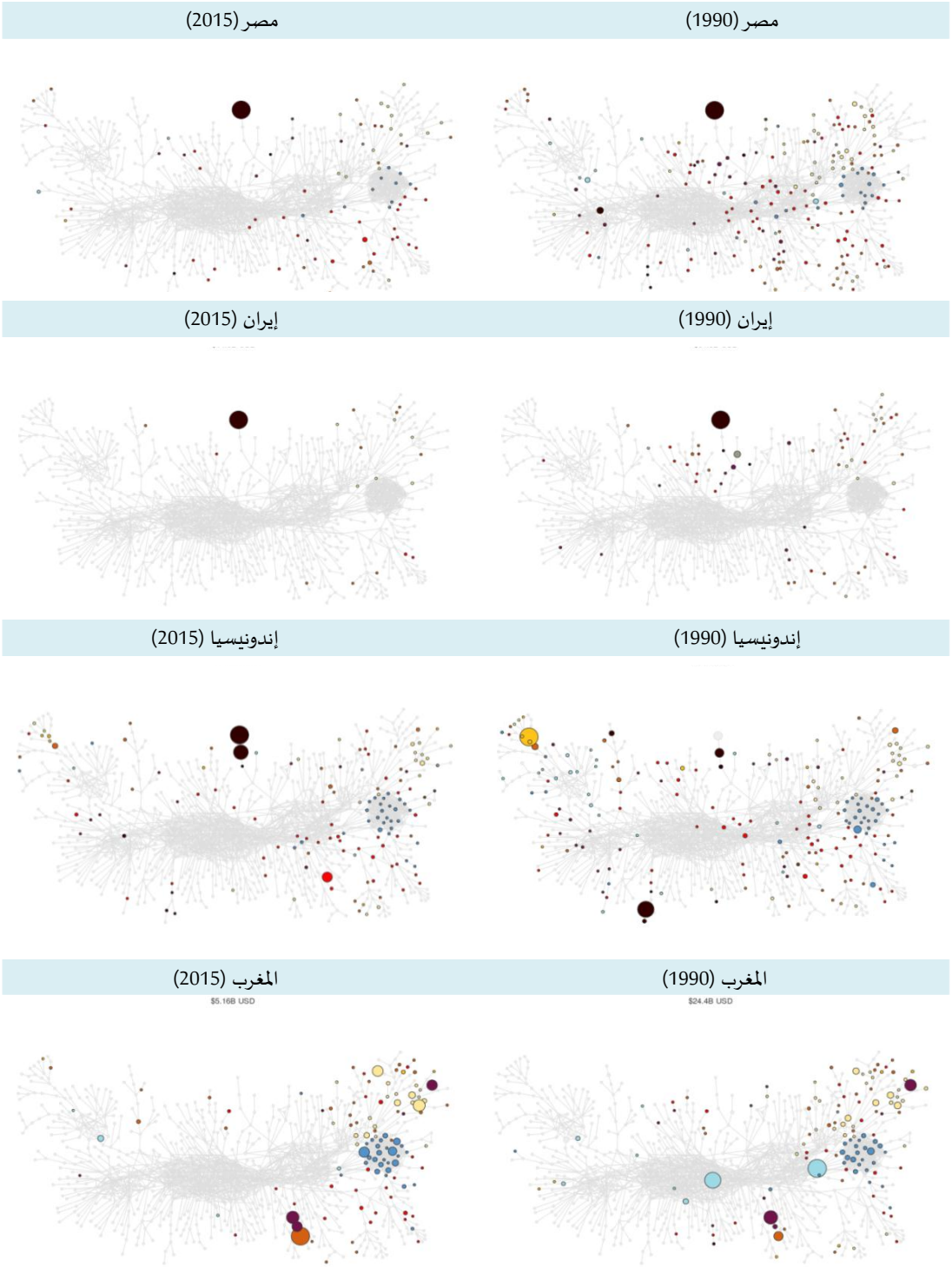
المصدر: أطلس التعقيد الاقتصادي، جامعة هارفارد. ملاحظة: يبين الشكل عرضا مرئيا لحيز الإنتاج الذي تم إنشاؤه باستخدام بيانات التجارة الدولية لسنوات 2006-2008.

الشكل 3.6: التعقيد الاقتصادى لدول مختارة من منظمة التعاون الإسلامى (1990 مقابل 2015)



المصدر: أطلس التعقيد الاقتصادي، جامعة هارفارد. ملاحظة: تشمل الأشكال فقط القطاعات التي تتمتع فيها البلدان بميزة نسبية (تقييم النتائج والكفاءات>1). تعكس أحجام النقاط في الشكل الحجم النسبي لصادرات البلدان.

الشكل 4.6: التعقيد الاقتصادي لدول مختارة من منظمة التعاون الإسلامي (1990 مقابل 2015)



المصدر: أطلس التعقيد الاقتصادي، جامعة هارفارد. ملاحظة: تشمل الأشكال فقط القطاعات التي تتمتع فيها البلدان بميزة نسبية (تقييم النتائج والكفاءات>1). تعكس أحجام النقاط في الشكل الحجم النسبي لصادرات البلدان.

ويبين الشكلين 3.6 و 4.6 التعقيد الاقتصادي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي المنتقاة على أساس نهج حيز الإنتاج لسنوات 1990 و 2015. وتظهر فقط القطاعات التي يتمتع فيها البلد المعني بميزة نسبية، ويعكس حجم الفقاعات الحجم النسبي للصادرات في هذا القطاع. وعلى الرغم من أن جميع البلدان حققت نوعاً من التنويع على مدى السنوات الـ 25 الماضية، فإن الاعتماد الكبير على المنتجات أو القطاعات الواحدة لا يزال يمثل قضية رئيسية بالنسبة لكثير من البلدان. ومن بين هذه البلدان، يبدو أن تركيا هي صاحبة الاقتصاد الأكثر تطوراً، في حين أن مصر والمغرب وإندونيسيا وماليزيا لديها هيكل اقتصادي أقل تنوعاً نسبياً. ومن ناحية أخرى، يبدو أن الأنشطة الاقتصادية ما زالت مركزة بدرجة كبيرة في نيجيريا والمملكة العربية السعودية وإيران.

والتنمية الاقتصادية عملية دينامية تتطلب من الحكومات أن تؤدي دوراً استباقياً وتسهيلياً في تحقيق التحول الهيكلي. ومن المهم تحديد المجالات التي يمكن أن تكون فيها البلدان منتجة وتنافسية مع الاستثمارات المناسبة في القدرات والتدخلات. وعليها أن تتدخل للسماح للأسواق بالعمل بشكل سليم من خلال توفير معلومات عن الصناعات الجديدة التي يمكن فيها تحقيق نمو الإنتاجية والقدرة التنافسية مع الموارد والقدرات الموجودة في البلد. وينبغي للحكومات أيضاً أن تستثمر في تحسين الموارد البشرية والبنية التحتية المادية القائمة وتنسيق الاستثمارات من جانب القطاع الخاص لدعم الأنشطة في الصناعات الجديدة. وسيناقش القسم الفرعي التالي الأدوات الاستراتيجية التي يمكن للحكومات أن تستخدمها في تعزيز التنمية الصناعية.

7.2.2 تحديد الأدوات الاستراتيجية

استناداً إلى النتائج التجريبية، يصنف (Weiss, 2015) عملية التصنيع إلى ثلاث مراحل. وفي كل مرحلة، هناك خيار بين التدابير الأفقية العامة المتاحة لجميع الشركات والقطاعية الرأسية الانتقائية المطبقة انتقائياً على الأهداف ذات الأولوية. ويبين الجدول 2.6 الأهداف في كل مرحلة من مراحل التنمية الصناعية. وبصفة عامة، تتسم المرحلة الأولى بنقل العمال ذوي المهارات المنخفضة من الزراعة إلى أنشطة أقل تطوراً نسبياً كثيفة العمالة باستخدام تكنولوجيات بسيطة نسبياً. وفي المرحلة الثانية، يتمثل الهدف في التحول إلى تحفيز التخصص في خطوط الإنتاج التي تعتبر جديدة نسبياً في الاقتصاد وتشمل تكنولوجيات أكثر تطوراً. وتتعلق المرحلة الأخيرة من التصنيع أساساً بدعم تطوير الأنشطة باستخدام التكنولوجيات والبنية التحتية الرائدة لتطوير تكنولوجيات ومنتجات جديدة.

وهناك خمسة أبعاد للسياسة الصناعية. وتتعلق هذه الأبعاد بسوق الإنتاج وسوق العمل وسوق رأس المال وسوق الأراضي والتكنولوجيا (Weiss, 2015). وتصنف الأدوات أيضاً إلى أدوات تستند إلى السوق ومدخلات عامة. وتؤثر التدخلات المستندة إلى السوق على الأسعار والضرائب وبالتالي تعمل من خلال روابط التسعير. وتعكس المدخلات العامة توفير السلع أو الخدمات التي لا توفرها الشركات نفسها بشكل كاف. ويبين الجدول 3.6 أدوات السياسات المتاحة للبلدان ذات الدخل المنخفض (المرحلة المبكرة) والبلدان المتوسطة الدخل (المرحلة المتوسطة).

الجدول 2.6: أهداف السياسات الصناعية في مختلف مراحل التنمية

المرحلة المبكرة	المرحلة المتوسطة	المرحلة المتقدمة
تنويع الصادرات بعيدا عن السلع الأولية إلى مصنوعات بسيطة	تعزيز منتجات التكنولوجيا المتوسطة والعالية ذات القيمة المضافة العالية	أنشطة البحث والتطوير بين القطاعين العام والخاص وتقديم الدعم لاتحادات البحوث (يمكن أن تكون مقترنة بسياسة المشتريات العامة)
معالجة (أو "استخلاص") الموارد الطبيعية في المصنوعات القائمة على الموارد	تطوير التكيف المحلي مع التكنولوجيا الأجنبية	رأس مال المجازفة لاستثمارات التكنولوجيا العالية
جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لتوليد الروابط التكنولوجية أو الإدارية أو التسويقية	تطوير الشركات المحلية ضمن سلاسل القيمة العالمية	الاستثمار في التعليم العالي في المواضيع القائمة على العلوم التطبيقية
تشجيع الشركات الناشئة الجديدة.	إنشاء روابط تسويق دولية لتطوير منتجات العلامة التجارية الخاصة بها	التحسينات التعليمية العامة
	تكامل السياسات البيئية كجانب من جوانب البرنامج المتكامل.	تمويل إعادة هيكلة المؤسسات
		إعادة تدريب العمال.

المصدر: جمعت من (Weiss, 2015).

وفي مجال سوق المنتجات، كانت التعريفات الجمركية على الواردات ودعم الصادرات من بين أهم الأدوات المستخدمة في العديد من البلدان، ولا سيما في شرق آسيا وأمريكا اللاتينية. وفي حين أن استخدام هذه الصكوك غير محظور تماماً في ظل النظام التجاري العالمي الجديد، إلا أنه يبقى مقيدا أو مقيدا إلى حد كبير (راجع القسم 1.3.6). وفي مجال أسواق رأس المال، لعبت الائتمانات الموجهة ودعم أسعار الفائدة فضلاً عن مصارف التنمية دوراً رئيسياً في استراتيجية التصنيع لبعض الاقتصادات الحديثة العهد بالتصنيع في شرق آسيا (UNCTAD, 2016b). وفي مجال سوق العمل،

تنفذ سياسات لرفع مستوى مهارات القوى العاملة ودعم عمالة الناس في القطاعات الأكثر إنتاجية.

وفي مجال سوق الأراضي، تعتبر مناطق تجهيز الصادرات والمناطق الاقتصادية الخاصة من بين الأدوات الأكثر شعبية في البلدان النامية لجذب الاستثمارات الأجنبية من خلال توفير بنية تحتية عالية الجودة ومختلف الحوافز الضريبية. وفي مجال التكنولوجيا، ترمي أدوات السياسة الصناعية إلى تيسير استيعاب المعارف الأجنبية عن طريق دعم برامج نقل التكنولوجيا والإرشاد.

الجدول 3.6: أدوات السياسة الصناعية في البلدان منخفضة ومتوسطة الدخل

المجال السياساتي	المرحلة المبكرة		المرحلة المتوسطة	
	قائمة على السوق	السلع العامة/ التوفير المباشر	قائمة على السوق	السلع العامة/ التوفير المباشر
سوق الإنتاج	الرسوم الجمركية على الواردات، إعانات الصادرات، استرداد الرسوم الجمركية، تخفيضات ضريبية، حوافز الاستثمار/ الاستثمار الأجنبي المباشر	سياسة الشراء، معلومات أسواق التصدير/ المعارض التجارية، برامج إقامة روابط، تسويق بلدان الاستثمار الأجنبي المباشر، محطة واحدة للإجراءات الحكومية، وكالات تشجيع الاستثمار	الرسوم الجمركية على الواردات، استرداد الرسوم الجمركية، تخفيضات ضريبية، حوافز الاستثمار/ الاستثمار الأجنبي المباشر	سياسة الشراء، معلومات أسواق التصدير/ المعارض التجارية، برامج إقامة روابط، تسويق بلدان الاستثمار الأجنبي المباشر، محطة واحدة للإجراءات الحكومية، وكالات تشجيع الاستثمار
سوق العمل	الإعفاءات الضريبية / المعونات للأجور، منح التدريب	معاهد التدريب، المهارات، المجالس	الإعفاءات الضريبية / المعونات للأجور، منح التدريب	معاهد التدريب، المهارات، المجالس
سوق رأس المال	الائتمان الموجه، دعم أسعار الفائدة	ضمانات القروض، والإقراض المصرفي للتنمية	دعم أسعار الفائدة، ضمانات القروض	التنظيم المالي، وإقراض مصرف التنمية (الدرجة الأولى / الثانية)، ورأس مال المجازفة
سوق الأراضي	الإيجار المدعوم	مناطق تجهيز الصادرات / المناطق الاقتصادية الخاصة، هياكل المصانع، البنية التحتية، التغيير التشريعي، برامج الحاضنات	الإيجار المدعوم	مناطق تجهيز الصادرات / المناطق الاقتصادية الخاصة، هياكل المصانع، البنية التحتية، التغيير التشريعي، برامج الحاضنات
التكنولوجيا		دعم نقل التكنولوجيا، وبرامج الإرشاد التكنولوجي	إعانات البحث والتطوير، المنح	اتحادات البحوث بين القطاعين العام والخاص، ومعاهد البحوث العامة، ودعم نقل التكنولوجيا، وبرامج الإرشاد التكنولوجي

المصدر: مقتبس من (Weiss, 2015).

ومع نمو البلدان، تصبح مؤسسات الدولة قادرة أكثر تقنيا وإداريا، ويكتسب القطاع الخاص المعارف والقدرات التي تتيح للحكومات تقديم عدد من الحوافز لرفع مستوى استراتيجياتها الصناعية والحفاظ على التصنيع والتنمية. ووفقا لـ Weiss (2015)، أصبح هناك أدوات جديدة متاحة خاصة في أسواق رأس المال ومجال التكنولوجيا، مثل ضمانات القروض وإعانات البحث والتطوير والمنح.

ويصنف Felipe و Ree (2015) بشكل شامل الأدوات المتاحة للاقتصادات النامية والمتقدمة إلى ثماني فئات: (1) الحوافز المالية، (2) برامج جذب الاستثمار، (3) سياسات التدريب، (4) دعم البنية التحتية، (5) تدابير تجارية، (6) مشتريات الحكومة، (7) آليات مالية، (8) خطط لإعادة الهيكلة الصناعية. وتشمل الحوافز المالية أدوات مثل الائتمانات الضريبية التفضيلية، واعتمادات التصدير والإعفاءات الضريبية. ولجأت ماليزيا إلى استخدام الحوافز المالية (الإعفاءات الضريبية للشركات الرائدة والمناطق الخاصة التي تتمتع بواردات معفاة من الرسوم الجمركية) لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات التي يتم تعزيزها ولتحقيق أهداف محددة. وبالمثل، ولجذب الاستثمارات الأجنبية، أنشأت ماليزيا مجمعات للتكنولوجيا كجزء من ممرها الأكبر للوسائط المتعددة (Felipe and Ree, 2015).

واليوم، ربما يكون لدى جميع دول منظمة التعاون الإسلامي برنامج تنمية اقتصادية متوسطة الأجل مع تركيز خاص على التنويع الاقتصادي والتنمية الصناعية. فعلى سبيل المثال، بذلت عدد من بلدان المنظمة في أفريقيا جهوداً لتحديد القطاعات الاستراتيجية وتصميم تدابير السياسة الصناعية وفقاً لذلك (الجدول 4.6). وقد حددت نيجيريا في رؤيتها لعام 2020 عدداً من القطاعات ذات الأولوية، وأطلقت برامجا لتعزيز النمو في هذه المجالات، بما في ذلك مناطق محددة. كما تؤكد كوت ديفوار على الحاجة إلى تحديد القطاعات الاستراتيجية في مجالي الصناعات الزراعية والتحويلية في خطتها الإنمائية الوطنية. وتعمل هذه البلدان عموماً مع البنك الدولي ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية وغيرها من المنظمات الدولية ذات الصلة لوضع وتنفيذ استراتيجية للنمو مبنية على ميزتها النسبية الكامنة (Lin and Trechel, 2014). وعموماً، فمن المهم، قبل تصميم السياسات الصناعية، اتباع نهج واقعي في تحديد الأولويات والأدوات للتنويع الاقتصادي والقدرة التنافسية القطاعية.

الجدول 4.6: استراتيجيات التصنيع الوطنية في أفريقيا

البلد	الاستراتيجية الوطنية	الإطار الزمني
الجزائر	نموذج النمو الاقتصادي الجديد	20-2016
الكاميرون	الخطة الرئيسية للتصنيع، ضمن رؤية 2035	35-2010
كوت ديفوار	الخطة الوطنية للتنمية	20-2016
مصر	استراتيجية التنمية الصناعية	25-2010
الغابون	الاستراتيجية الوطنية للتصنيع، ضمن الخطة الاستراتيجية الغابون الناشئة	25-2013
موريتانيا	استراتيجية تنمية القطاع الصناعي في موريتانيا	19-2015
المغرب	خطة الإقلاع الصناعي	20-2014
موزمبيق	الخطة الوطنية للتنمية	33-2013
نيجيريا	خطة الثورة الصناعية النيجيرية	19-2014
السنغال	استراتيجية النمو السريع	2005
تونس	الاستراتيجية الصناعية الوطنية	16-2011
أوغندا	السياسة الصناعية المتكاملة للتنمية الصناعية المستدامة والقدرة التنافسية	

المصدر: مصرف التنمية الأفريقي، ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في الميدان الاقتصادي، وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي (2017)

7.2.3 تصميم أدوات السياسة

يظهر التاريخ الاقتصادي أن هناك الكثير من التجارب في مجال السياسات الرامية إلى تحقيق التصنيع لكنها لا تقدم مجموعة واضحة من الإجراءات الواجب اتباعها في تصميم وتنفيذ سياسة صناعية. والحالات الناجحة والفاشلة ينبغي تفسيرها إلى حد كبير بالخصائص الفريدة للجوانب الوطنية والمؤسسية وغيرها. وعلى الرغم من عدم وجود صيغة بسيطة لتطوير السياسات الصناعية الفعالة، فهناك الكثير من التجارب التي يمكن الاستفادة منها في تصميم السياسات في السياقات الوطنية. وفي هذا الصدد، توفر الأدبيات في المجال الاقتصادي بعض المبادئ التوجيهية العامة بشأن كيفية التصميم الفعال للسياسة الصناعية وتنسيقها وتنفيذها استناداً إلى الأدلة الموجودة.

ويمكن أن يكون الإطار الذي اقترحه لين (Lin, 2012)، إطار تحديد وتيسير النمو (GIFF) مفيداً لواضعي السياسات في البلدان النامية في تصميم السياسات الصناعية. والإطار موصوف في ست خطوات ويوفر إرشادات بشأن كيفية تحديد الصناعات ذات المزايا النسبية الكامنة (أو المحتملة) وتيسير تنمية القطاع الخاص التنافسي. وهذه الخطوات هي كما يلي:

الخطوة 1: اختيار الهدف الصحيح: يجب على صناع السياسات تحديد السلع والخدمات القابلة للتداول التي دأبت على تسجيل معدلات نمو حيوية منذ نحو 20 عاماً في البلدان سريعة النمو والتي تملك قدرات مماثلة، ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي يبلغ ضعف نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في البلدان النامية.

الخطوة 2: إزالة القيود الملزمة: وهو إعطاء الأولوية لبعض الشركات الخاصة المحلية التي دخلت بالفعل بشكل تلقائي إلى القطاعات المحددة، وإزالة القيود المفروضة على تحسين الجودة وتسهيل دخول الشركات.

الخطوة 3: جذب المستثمرين الدوليين: هذا لتشجيع الشركات في البلدان ذات الدخل المرتفع على الاستثمار في القطاعات المحددة في الخطوة 1، إذا كانت هذه الصناعات جديدة تماماً للشركات المحلية. وقد تقوم الحكومة أيضا بوضع برامج احتضان لتحفيز دخول الشركات الخاصة المحلية إلى هذه الصناعات.

الخطوة 4: توسيع نطاق الاكتشافات الذاتية: يتمثل هذا في تشجيع عملية الاكتشاف الذاتي تلقائيا من جانب المؤسسات الخاصة وتقديم الدعم لتوسيع نطاق الابتكارات الخاصة الناجحة في الصناعات الجديدة بهدف اغتنام الفرص الجديدة بثرواتها الفريدة.

الخطوة 5: الاعتراف بقدرة المجمعات الصناعية: وذلك لتعزيز المناطق الاقتصادية أو المجمعات الصناعية الخاصة في البلدان التي تعاني من ضعف البنية التحتية وبيئة الأعمال الأقل جاذبية بحيث تجذب الشركات الخاصة المحلية أو الأجنبية التي قد تكون مستعدة للاستثمار في والصناعات المستهدفة وتشجيع التجمعات الصناعية.

الخطوة 6: تقديم حوافز محدودة للصناعات المناسبة: يتمثل ذلك في توفير حوافز محدودة (مثل الحوافز الضريبية والائتمانات المباشرة للاستثمارات) لشركات رائدة محلية أو مستثمرين أجانب يعملون ضمن قائمة الصناعات المحددة في الخطوة 1 من أجل تعويض المعرفة العامة غير المنافسة التي أنشأتها استثماراتها.

ومن شأن هذا الإطار أن يكون ملائما لدول منظمة التعاون الإسلامي، لأنه لا يقدم المشورة بشأن المزايا النسبية الثابتة، كما أنه لا يدعو إلى مغامرات مجهولة المصير. ويتفق ذلك أيضاً مع نظرية

مساحة المنتجات التي تم التطرق إليها في القسم الفرعي السابق: فبالنظر إلى الموارد والقدرات والتجارب الموجودة، ينبغي للبلدان أن تستثمر في القطاعات التي يرجح أن تنجح فيها.

وأيا كانت الاستراتيجية المعتمدة، ينبغي إدارة عملية التنفيذ بعناية. وهناك قضية عامة وهي أن السياسات الصناعية يسهل استيعابها من قبل الجماعات القوية سياسيا التي بإمكانها أن تتلاعب بها بعد ذلك لتحقيق مآربها الخاصة بدلاً من التحول الهيكلي. وهناك أدلة كثيرة على أن بعض القطاعات في تونس - الصيرفة والاتصالات السلكية واللاسلكية والنقل - تلقت الحماية من قبل المنافسة المحلية والأجنبية لأن أسرة الرئيس السابق بن علي كانت لها مصالح تجارية في هذه القطاعات. أما شركات بن علي، التي مثلت 1% من إنتاج القطاع الخاص و 3% من العمالة، فقد كانت تجني 21% من أرباح الاقتصاد. وقد رفعت القوة الاحتكارية الممنوحة لهذه القطاعات الأسعار إلى درجة أن قطاع التصدير التونسي لم يعد قادراً على المنافسة (Devarajan, 2016).

وفي هذا السياق، يشير رودريك (Rodrik, 2008a) إلى أنه يجب على السياسة الصناعية أن تتسم بثلاث صفات رئيسية في التصميم: الملازمة، الجزر والعصي، والمساءلة. وتتعلق الملازمة بالقرب الذي يجب على العلاقات التجارية للدولة مراعاته. وينبغي أن يكون هناك تعاون وتنسيق استراتيجيين بين القطاع الخاص والحكومة بهدف الكشف عن أهم العقبات، وتصميم التدخلات الأكثر فعالية، وتقييم النتائج دورياً، والتعلم من الأخطاء التي يتم ارتكابها في هذه العملية.

ويشير تعبير "الجزر والعصي" إلى مزيج من الحوافز (الجزر) والانضباط (العصي) الذي ينبغي أن تسعى إليها السياسات الصناعية. وكما لوحظ في بعض الحالات الناجحة، في حين كانت الحوافز الضريبية (تايوان) والدعم الائتماني (كوريا) سخية، كانت مشروطة على الأداء، وخاصة على أداء الصادرات. وقد عوقبت الشركات بسحب الإعانات وبطرق أخرى إذا لم تلتزم "بقواعد اللعبة". ومن شأن ذلك أيضاً أن يحد من فرص البحث عن الريع والفساد. ولذلك، ينبغي للسياسة الصناعية أن تشجع الاستثمارات في المجالات غير التقليدية، وتتجاهل أيضاً المشاريع والاستثمارات التي عادة ما تبوء بالفشل. وأخيراً، تشير المساءلة إلى ضرورة مراقبة البيروقراطيين وتحميلهم المسؤولية عن كيفية إنفاق المال العام. وذلك لضمان الشفافية فيما يتعلق بكيفية اتخاذ القرارات في هذا المجال ولماذا تفضل بعض الأنشطة أو الشركات.

ومن الناحية التجريبية، كان من الصعب جداً إثبات أن السياسة الصناعية تُطبق في الواقع تحت أية ظروف. ولذلك، فإن الأطر التي اقترحها لين (Lin, 2012a) ورودريك (Rodrik, 2008a) توفر عناصر مهمة بشأن كيفية تصميم السياسات الصناعية والتقليص من مخاطر الفشل. وبخلاف ذلك، لن تكون السياسة الصناعية سوى دعوة للفساد والسعي للاستفادة من الريع، وتؤدي إلى تحويل الدخل إلى الجماعات المرتبطة سياسياً.

7.2.4 الاندماج في سلاسل القيمة العالمية

على مدى العقود القليلة الماضية، شهد الاقتصاد العالمي تحولاً في كيفية تنظيم عمليات الإنتاج. ونظمت الأنشطة الاقتصادية المنتشرة جغرافياً بصورة متزايدة في شبكات الإنتاج عبر الوطنية المعقدة، التي تعرف الآن باسم سلاسل القيمة العالمية (GVCs). تربط سلاسل القيمة العالمية مراحل القيمة المضافة المختلفة المطلوبة لنقل المنتج من مرحلة التصور والتصميم إلى المستهلك النهائي حتى بيعه (Kaplinsky, 2013). لذلك، يمكن لسلاسل القيمة العالمية أن تساعد بلدان منظمة التعاون الإسلامي على إنشاء نوع من الأنشطة الجديدة الأكثر إنتاجية والتي تكون مسؤولة عن التحول الهيكلي. وعلى مستوى الشركات، سوف تسهل رفع سلسلة القيمة إلى أنشطة ذات قيمة مضافة أعلى وتعزيز الإنتاجية والقدرة التنافسية.

وتعتبر سلاسل القيمة العالمية سمة هامة في الاقتصاد العالمي اليوم. وتتيح الأهمية المتزايدة لشبكات التجارة والإنتاج الإقليمية والعالمية فرصاً جديدة محتملة للتصنيع في البلدان النامية. وعلى الرغم من أن سلاسل القيمة هذه ليست سمة جديدة في الاقتصاد العالمي، إلا أن أهميتها تنعكس في الحجم الكبير لتجارة السلع الوسيطة، التي بلغت 46% من إجمالي تجارة السلع في عام 2014 (UNCTAD, 2016a).

وستسهل المشاركة في سلاسل القيمة العالمية نقل رأس المال والتكنولوجيات والخبرات الفنية. وسوف تساعد البلدان النامية على دخول مجال صناعات متطورة دون أن تكون لديها القدرة المحلية على أداء جميع خطوات الإنتاج الرئيسية للمنتجات المصنعة المعقدة. وتظهر تجارب بلدان شرق آسيا، وخاصة الصين وسنغافورة، كيف يمكن للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية أن تحقق فوائد كبيرة. فعلى سبيل المثال، اندمجت الصين في سلاسل القيمة العالمية من خلال الاختصاص في أنشطة تجميع المنتج النهائي وكانت قادرة على رفع مستوى مشاركتها من خلال بناء قاعدة توريد

ذات قدرة تنافسية للسلع الوسيطة وتعزيز جودة صادراتها (UNECA, 2013). ومع ذلك، فإن حضور سلع التكنولوجيا الفائقة في سلة الصادرات في بلد ما لا يعني بالضرورة وجود قدرات صناعية متقدمة، بل مجرد وجود عملية التجميع المعنية في ذلك البلد.

وفي السنوات الأخيرة، تطورت شبكات الإنتاج لتشمل بلدان متعددة شاركت في مراحل مختلفة من عملية التجميع ومع تكاثر الروابط بين بلدان الجنوب (UNCTAD, 2015a). ويتيح هذا الأمر أيضا فرصا للتعاون الاقتصادي فيما بين بلدان المنظمة. ويمكن لدول منظمة التعاون الإسلامي أن تشارك في إنتاج منتجات مصنعة أكثر تعقيداً من خلال الاستفادة من قدرات مختلف البلدان في المنطقة. وسيتطلب ذلك تنسيقا فعالا بين الحكومات والقطاع الخاص. وستتطلب المشاركة الفعالة في سلاسل القيمة العالمية استثمارات في المهارات الخاصة بالقطاعات والموارد البشرية، فضلاً عن البنية التحتية والخدمات المالية وإطار السياسات الملائمة للاستثمار.

وأخيرا، ينبغي التأكيد على أن ليس كل نشاط في سلاسل القيمة العالمية يساهم في التنمية الصناعية والتحول الهيكلي. فعلى سبيل المثال، تعتبر مراكز الاتصال وأنشطة الخدمات الأخرى التي تتخصص الهند فيها قائمة على المهارات المنخفضة ولم تحقق الكثير من التطوير التكنولوجي (Milberg et al., 2014). وحققت صناعة التجميع فوائد كبيرة في كوريا وتايوان وسنغافورة، لأنها كانت تستخدم كأساس لبناء قدرات إنتاجية عالية المستوى في تحقيق استراتيجيات طموحة للسياسات الصناعية (UNECA, 2016). ولم تتمكن ماليزيا من الاستفادة من مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية من أجل رفع مستوى القدرة الإنتاجية (كما فعلت هذه البلدان) وبقيت في شرك الدخل المتوسط (Cherif and Hasanov, 2015).

7.3 توسيع حيز السياسات من أجل القدرة التنافسية الدولية

بالإضافة إلى السياسات التي تؤيد صناعات وشركات معينة، هناك أيضا تدابير عامة في مجال السياسة الصناعية بالنسبة لمعظم القطاعات والشركات في الاقتصاد الوطني، ولا توجد معاملة خاصة على مستوى القطاع أو الشركة. وهذه السياسات "الأفقية" لا تميز بين القطاعات وتتناول بعض القضايا المشتركة في تعزيز التنمية الصناعية. ومع ذلك، فحتى هذه الصكوك تنطوي في جوهرها على تفضيل بعض القطاعات أو الشركات على غيرها. وعلى سبيل المثال، فإن إعانات البحث والتطوير وحماية شركات دعم حقوق الملكية الفكرية التي لديها قدرة أكبر على الابتكار

وسياسات سعر الصرف عادة ما تحبذ الأنشطة القابلة للتداول على حساب الأنشطة غير التجارية. وانطلاقا من هذا، يركز هذا الفرع على ثلاثة أبعاد رئيسية أفقية للسياسة العامة في تعزيز التنمية الصناعية: سياسات التجارة والمنافسة وسعر الصرف.

7.3.1 السياسة التجارية

ومن بين سياسات التنمية الصناعية الأكثر استخداما على نطاق واسع قبل تشكيل منظمة التجارة العالمية في عام 1995، كانت تدابير السياسة التجارية، بما في ذلك إعانات الاستيراد والتصدير، من بين أكثر سياسات التنمية الصناعية استخداماً .[10] بيد أن منظمة التجارة العالمية لا توافق على أي تدخلات حكومية ضد التجارة الحرة. ومن حيث التعريفات الجمركية، تتطلب عضوية منظمة التجارة العالمية من البلدان الأعضاء أن تلتزم بتعريفاتها الجمركية على مستوى معين لا يمكن زيادته بعد ذلك.[11]ويمكن أن تكون التعريفات المطبقة في أي مكان بين الصفر والحدود المحددة. واليوم، معظم البلدان النامية قد التزمت بالفعل بتعريفاتها على العديد من القطاعات وهي تتعرض باستمرار لضغوط لربط ما تبقى منها. ومعدلات التعريفات المتوسطة هي بالفعل في مستويات منخفضة تاريخياً. وعلاوة على ذلك، اضطرت البلدان النامية إلى تخفيض التعريفات المطبقة في إطار برامج الإصلاح المختلفة التي أدخلتها المؤسسات الدولية مثل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي.

وفي الوقت الراهن، يبدو أن أدوات السياسة التجارية محدودة في تعزيز التنمية الصناعية. ومع ذلك، عندما تكون البلدان التي أصبحت صناعية في مستويات دخل مماثلة للبلدان النامية، فإنها تستفيد من مختلف أدوات السياسة التجارية. فعلى سبيل المثال، في نهاية القرن التاسع عشر عندما كانت الولايات المتحدة تحاول مجاراة بريطانيا عن طريق حماية الصناعات الناشئة، كان

[10] ينهل هذا القسم إلى حد كبير من لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأفريقيا (2016) UNECA، التي تقدم معلومات أكثر تفصيلاً عن خيارات السياسة التجارية في تعزيز التنمية الصناعية.

[11] هناك طريقة لزيادة التعريفات الجمركية وهي اللجوء إلى ما يسمى بأحكام "المساعدة الحكومية للتنمية الاقتصادية" في إطار المادة الثامنة عشرة من الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة ((GATT، والتي تسمح للبلدان النامية برفع تعريفاتها "لتشجيع إنشاء صناعة معينة" إذا واجهتها "مستويات المعيشة المنخفضة" و "في المراحل الأولى من التنمية". ويتطلب ذلك أيضا إجراءات مطولة تتضمن إبلاغ منظمة التجارة العالمية، وإجراء مفاوضات مع البلدان التي لها مصلحة كبيرة، وتعويضها عن طريق تخفيضات أخرى في التعريفات الجمركية والموافقة على أعضاء منظمة التجارة العالمية (UNECA, 2016).

متوسط التعريفات الجمركية المطبقة على الواردات المصنعة قريب من 50%، وهو اليوم أقل من 20% في البلدان النامية (UNECA, 2016).

وعلى غرار التعريفات الجمركية، فإن منظمة التجارة العالمية تعتبر الإعانات عموماً تدابير مشوهة للتجارة تمنح البلدان ذات الإعانات مزايا غير عادلة للأسعار في بيئة التجارة الحرة. ولذلك، تحظر إعانات الدعم لقطاعات محددة من أجل تشجيع الصادرات وإنفاذ استخدام المحتوى المحلي في الصناعة التحويلية. وهناك بعض الاستثناءات بالنسبة لأقل البلدان نمواً في بعض جوانب السياسة العامة، مثل إعانات التصدير (وهو أمر غير قانوني بالنسبة للبلدان الأخرى). ويسمح أيضاً للبلدان النامية بفرض الضرائب على الصادرات. وعلاوة على ذلك، يمكن استخدام إعانات البحث والتطوير ورفع مستوى المناطق المحرومة في البلاد وتطوير التكنولوجيا الصديقة للبيئة بصورة أكثر فعالية (UNECA, 2016).

وعلى الرغم من خيارات السياسات المحدودة التي تواجهها البلدان النامية بسبب الاتفاقات المتعددة الأطراف، لا يزال هناك عدد من تدابير السياسة الصناعية التي يمكن استخدامها بشكل قانوني. وتقدم لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأفريقيا (2016) قائمة بتدابير السياسة العامة التي لا تحظرها مباشرة اتفاقات منظمة التجارة العالمية. وهي كالآتي:

- استثمارات البنية التحتية المستهدفة؛
- الاستثمارات المستهدفة أو المدعومة في تنمية المهارات؛
- عمليات الاندماج التي تؤدي فيها الحكومة دور الوسيط الاستراتيجي بالنسبة للشركات المحلية في الصناعات المجزأة (مثلا عن طريق القروض الخاصة المقدمة من المصارف الحكومية، وضخ أسهم رأس مال من قبل المصارف الإنمائية أو صناديق الثروة السيادية)، لتحقيق اقتصاد واسع النطاق والحد من "المنافسة المبددة للموارد"؛
- الإعانات الضريبية لتشجيع الاستثمارات، مثل الإعفاء من ضريبة الدخل المفروضة على الشركات وذلك لفترة محددة، وتسريع مخصصات الاستهلاك؛
- تشجيع الروابط بين الصناعة والجامعات من خلال تدابير غير مدعومة (مثل إنشاء منتدى للحوار، والحد من العوائق القانونية أمام التعاون بين الجامعات والصناعة، وإعادة ترتيب أولويات تمويل البحوث الحكومية إلى المناطق المستهدفة وإعادة توجيهه)؛

- إنشاء مراكز البحث والتطوير الممولة من الحكومة، لنقل التكنولوجيات إلى شركات القطاع الخاص، وخاصة الشركات الصغيرة والمتوسطة، بمستويات أدنى ولكن وبأسعار غير مدعومة من الناحية الفنية؛
- إعفاء الشركات الصغيرة والمتوسطة من بعض قوانين مكافحة الاحتكار، حتى تتمكن من التعاون أكثر في مجالات مثل البحث والتطوير وتسويق الصادرات؛
- عمليات الشراء الحكومية (مثل الدفاع الأمريكي، والاتصالات السلكية واللاسلكية في فنلندا، وصناعة الحواسيب المركزية في اليابان)؛
- استخدام المؤسسات المملوكة للدولة لبدء أو تطوير "الصناعات الناشئة" التي لا يرغب القطاع الخاص في الانخراط فيها؛
- متطلبات تدريب العمال للشركات الكبيرة؛
- فرض ضرائب على الصادرات لتقييد تصدير منتجات معينة (مثل منع تصدير المواد الخام وتشجيع تصدير المزيد من المنتجات ذات القيمة المضافة في السلسلة).

ومن أدوات السياسة الهامة التي تستخدم على نطاق واسع هي متطلبات المحتوى المحلي. وتتطور التجارة العالمية نحو التجارة في المكونات بسبب انخفاض تكاليف التجارة والتقدم في مجال الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. وتسيطر على ذلك الشركات عبر الوطنية وشبكات الإنتاج الدولية إلى حد كبير للاستفادة من انخفاض تكاليف اليد العاملة والإنتاج في مختلف المناطق. وفي هذه البيئة الجديدة، قد يؤدي رفع متطلبات المحتوى المحلي إلى إتاحة الفرصة للبلدان لتصنيع قطع ومكونات تكنولوجية مكثفة، وهو أمر أساسي للارتقاء بالصناعة.

7.3.2 سياسة المنافسة

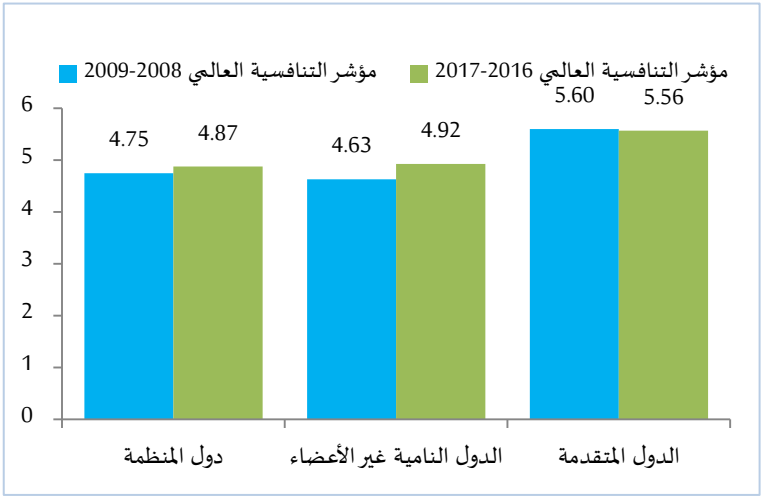
تشير سياسة المنافسة إلى سياسة الحكومة الرامية إلى الحفاظ على المنافسة بين الأطراف الفاعلة في السوق أو تشجيعها، وتشجيع السياسات والعمليات الحكومية الأخرى التي تمكن من تطوير بيئة تنافسية (UNCTAD, 2009). ويشكل قانون المنافسة وتشجيع المنافسة العنصرين الرئيسيين لسياسة المنافسة. ويتضمن قانون المنافسة قواعد لتقييد الممارسات المخالفة لقوانين المنافسة فضلا عن آلية للتنفيذ. ولتشجيع المنافسة أهمية خاصة بالنسبة للسياسة الصناعية، حيث يمكن استخدامها لتشجيع وسائل أقل مخالفة لقوانين المنافسة لتحقيق أهداف السياسات الأخرى.

وتشمل أهداف سياسة المنافسة تشجيع عملية المنافسة من أجل ضمان الاستخدام الفعال للموارد، وتشجيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، والحد من تركيز القوة الاقتصادية بلا مبرر، وضمان المنافسة العادلة، مما يعزز التنمية الاقتصادية.

وكما تم تناوله في القسم الخامس، كان للسياسات الصناعية طابع أكثر حمائية قبل الثمانينيات، مدفوعا أساساً بالتصنيع البديل للاستيراد أو نماذج النمو الذي تحركه الصادرات. وفي الثمانينات، انفتحت الأسواق الدولية بصورة متزايدة أمام المنافسة مع إلغاء القيود وتحرير التجارة، على نحو ما دعت إليه المؤسسات الدولية الرئيسية. وبعد الثمانينيات، تطورت السياسة الصناعية نحو تعزيز الصادرات من خلال مناطق تجهيز الصادرات والاستثمار الأجنبي المباشر. وقد حظيت قوانين وسياسات المنافسة بدعم متزايد واعترف بها واضعو السياسات، وأصبحت سياسة هامة في العديد من البلدان بعد التسعينات.

ولا بد من وجود سياسة فعالة للمنافسة لجذب المستثمرين الأجانب. غير أن بعض عناصر السياسة الصناعية توفر عادة لبعض الشركات أو القطاعات امتيازات تساعدها على النمو بشكل أسرع من بقية الجهات الفاعلة الاقتصادية. ولذلك يبدو أن سياسة المنافسة في كثير من الحالات تتناقض مع السياسة الصناعية. إن تكوين اتحادات احتكارية هو أحد المجالات التي تتعارض فيها تدابير السياسة الصناعية مع سياسة المنافسة. وفي مراحل مختلفة من التنمية، دعمت بعض البلدان التعاون والاندماج فيما بين صناعاتها الناشئة بغية المساعدة على زيادة قدرتها التنافسية الدولية. غير أن عدم التعرض للمنافسة في الأسواق المحلية يجعل

الشكل 5.6: كثافة المنافسة الداخلية

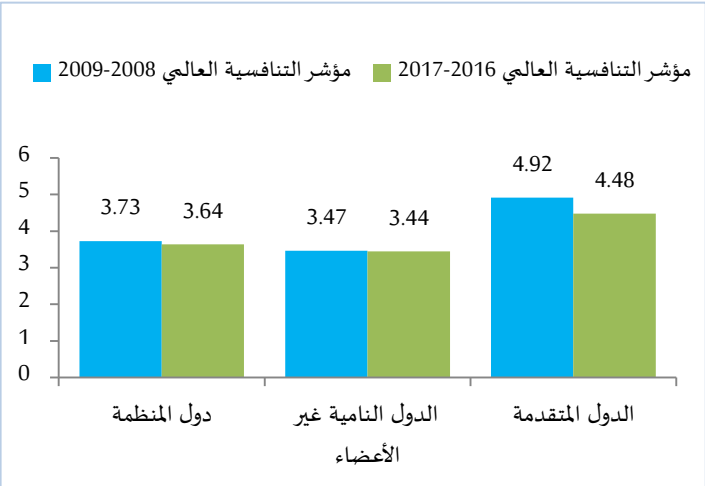


المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على مؤشر التنافسية العالمي للمنتدى الاقتصادي العالمي. ملاحظة: 1= غير كثيف إطلاقا؛ 7= كثيف للغاية.

من الصعب على هذه الشركات أن تتنافس في الأسواق الدولية. ويبين الشكل 6.5 أن حدة المنافسة المحلية في البلدان النامية آخذة في الارتفاع على مر السنين، ولكن لوحظ تحسن أفضل في البلدان النامية غير الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي مقارنة بالبلدان الأعضاء.

وعلى الرغم من أن سياسة المنافسة والسياسة الصناعية لها طبيعة متضاربة في كثير من الحالات، فإن وجود سياسة صناعية فعالة يتطلب وجود أسواق تنافسية. وتهدف قوانين وسياسات المنافسة إلى ضمان عدم إخضاع الشركات المحلية لممارسات مخالفة لقوانين المنافسة من شركات أجنبية أو محلية. وإلا فإنه سيكون من الصعب أيضاً اجتذاب المستثمرين الأجانب الذين قد يكونون حاسمين في نقل التكنولوجيا والمعارف الفنية والمالية التي تكثر الحاجة إليها. وفي حالة تشويه المنافسة في أسواق المدخلات، فإن ذلك قد يزيد من تكاليف الإنتاج ويقلل من القدرة التنافسية للصادرات (UNCTAD, 2009). ومن ناحية أخرى، قد تكون التنافسية والسياسات الصناعية متناغمة. فعلى سبيل المثال، في حين أن تشجيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم هو جزء من السياسة الصناعية في كثير من البلدان، فإن قوانين المنافسة تتضمن عادة أحكاما تدعم مشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في الاقتصاد.

الشكل 6.6: مدى هيمنة السوق



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على مؤشر التنافسية العالمي للمنتدى الاقتصادي العالمي. ملاحظة: 1= تهيمن عليها مجموعات تجارية قليلة؛ 7= تتوزع الهيمنة على عدة شركات.

وبوجه عام، فإن السياسة الصناعية الانتقائية تتعارض مع السياسة التنافسية، في حين أن أدوات السياسة الصناعية الوظيفية من المرجح أن تكمل بسياسة المنافسة. وفي الواقع، يمكن لسياسة المنافسة، إذا ما صممت على النحو الملائم، أن تكون أداة للسياسة الصناعية العملية التي تهدف إلى تعزيز الإنتاجية والكفاءة والقدرة التنافسية للأنشطة الاقتصادية العامة. وفي هذا الصدد، تقدم

الحالة الفنلندية العديد من الدروس للسياسة الصناعية المؤيدة للمنافسة. ففي التسعينيات، اعتمدت فنلندا استراتيجية صناعية ترمي إلى تطوير وتعزيز نظام وطني للابتكار من خلال التجمعات الصناعية للاستفادة من الآثار غير المباشرة للمعرفة. وكان الهدف من هذه الاستراتيجية هو تحقيق النمو الصناعي من خلال تشجيع المنافسة والتواصل بين الشركات والجامعات ومعاهد البحوث (لمزيد من المعلومات، راجع Dahlman et al., 2006).

ويمكن لسلطات المنافسة أن تسهل الدخول في القطاعات التي كان يسيطر عليها في السابق عدد قليل من الشركات التي تتمتع بالكثير من قوة السوق. ومن شأن ذلك أيضا تيسير نهج اكتشاف التكاليف في التنمية الصناعية. ويمكن أن تؤثر المنافسة على كفاءة الشركات عن طريق تغيير حوافز الابتكار. فعلى سبيل المثال، تبين المقارنة بين أداء الصادرات لمختلف الصناعات اليابانية في الثمانينات أن القطاعات التي كانت المنافسة المحلية فيها أكثر كثافة كانت نسبة التصدير فيها أكثر من تلك التي كانت المنافسة فيها أقل (Sakakibara and Porter, 2001). ويبين الشكل 6.6 أن جميع مجموعات البلدان، بدرجة أو بأخرى، شهدت انخفاضاً في متوسط الهيمنة على السوق من قبل مجموعات تجارية قليلة.

ومن الواضح أن للسياسة الصناعية وسياسة المنافسة وسائل ووجهات نظر مختلفة لتحقيق هدف زيادة الثروة والازدهار. وفي هذا الصدد، يمكن القول بأن السياسة الصناعية لا ينبغي أن تؤيد الشركات القائمة بل تشجع على الدخول إلى الأسواق لتسهيل اكتشاف المزايا الإنتاجية. وينبغي ألا تختار الفائزين أو تكافئ الخاسرين، بل تهيئ الظروف للابتكار (OECD, 2009). ولا ينبغي للسياسة الصناعية أن تخلق عمالقة اقتصاديين لا ينتهي بهم الأمر إلى أي حافز للابتكار أو لبدء التغييرات الهيكلية اللازمة. ولذلك، ينبغي استكمال السياسة الصناعية المصممة بشكل جيد بسياسات داعمة للمنافسة.

7.3.3 سياسات معدل الصرف

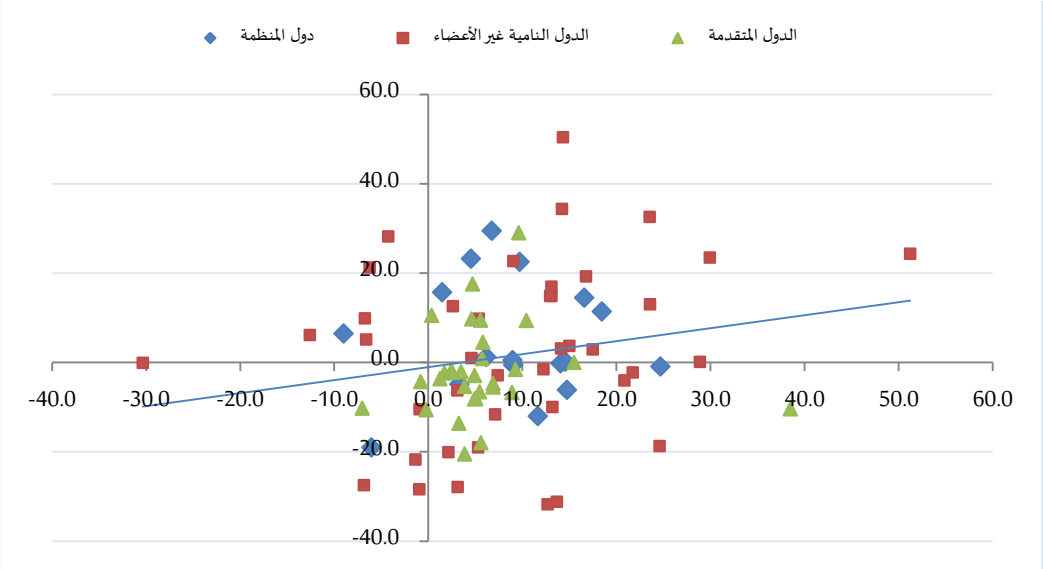
تواجه البلدان المصدرة للسلع الأولية مشكلة أسعار صرف غير التنافسية، وهو ما يقوض آفاق التنمية لقطاعات أخرى قابلة للتفاوض وبالتالي التنويع الاقتصادي. ومن ثم فإن نقص التنويع الاقتصادي يؤدي إلى تفاقم المشاكل المتعلقة بالاعتماد على معدلات التبادل التجاري، كما يؤدي إلى تقلبات كبيرة في الاقتصاد الكلي وضعف شديد فيه، وهو ما يعرف كذلك بلعنة الموارد (Guzman

et al. 2016). وفي هذا الصدد، وسعيا لتحقيق أهداف التنمية الصناعية، يمكن لسياسات معدل الصرف أن تكون أداة حاسمة في تحويل الاقتصادات من خلال دعم القطاعات الأكثر ملاءمة للتعلم.

ويعرف سعر الصرف الحقيقي بأنه سعر السلع الأجنبية من منظور السلع المحلية. ويعد سعر الصرف التنافسي أمرا حيويا بالنسبة للقطاعات الجديدة، حيث يجب أن تمر " الصناعات الناشئة" بعملية تعلم حتى تصبح قادرة على المنافسة. وهناك العديد من التجارب التاريخية التي تدعم الادعاء بأن سياسات أسعار الصرف الحقيقية التنافسية تعد أمرا جيدا للتنمية الاقتصادية، نحو ما يتضح من عدد من الاقتصادات الآسيوية (Rodrik, 2008b). وبالتالي فإن ارتفاع أسعار الصرف الحقيقية أو انخفاض العملة المحلية تعني قدرا أكبر من القدرة التنافسية للصناعات المحلية. كما يظهر الشكل 7.6 كذلك ارتباط نمو إنتاجية العمل ارتباطا إيجابيا بانخفاض أسعار الصرف خلال فترة 2010-2016 في عينة شملت 89 دولة توفرت حولها البيانات.

وتؤثر أسعار الصرف الحقيقية على نمو الإنتاجية، الذي يسهم بدوره في التحول الهيكلي والنمو الاقتصادي. ويعرض أستروجا وآخرون (Astorga et al, 2015) سببين لهذه العلاقة. فنظرا للاعتماد

الشكل 7.6: نمو إنتاجية العمل مقابل التأثير الحقيقي لانخفاض أسعار الصرف (2010-2016)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناءً على قواعد بيانات مؤشر التنمية العالمية للبنك الدولي والمؤشرات الرئيسية لسوق العمل لمنظمة العمل الدولية.

الكبير لإجمالي الاستثمار على السلع الإنتاجية المستوردة، فإن انخفاض أسعار الصرف الحقيقية من شأنه خفض الأسعار وتعزيز استبدال المعدات القديمة، بالإضافة إلى مضاعفة الضغوط التنافسية في الأسواق المحلية والأجنبية على حد سواء، حيث تصبح السلع الأجنبية أقل تكلفة والشركات المحلية غير متمتعة بالحماية من خلال أسعار الصرف المرتفعة. وبالرغم من عدم قدرة الحكومة على إحكام سيطرتها بشكل كامل على أسعار الصرف، إلا أنه من المفترض أن تكون للسياسات الكلية دور في التأثير عليها (Astorga et al., 2015).

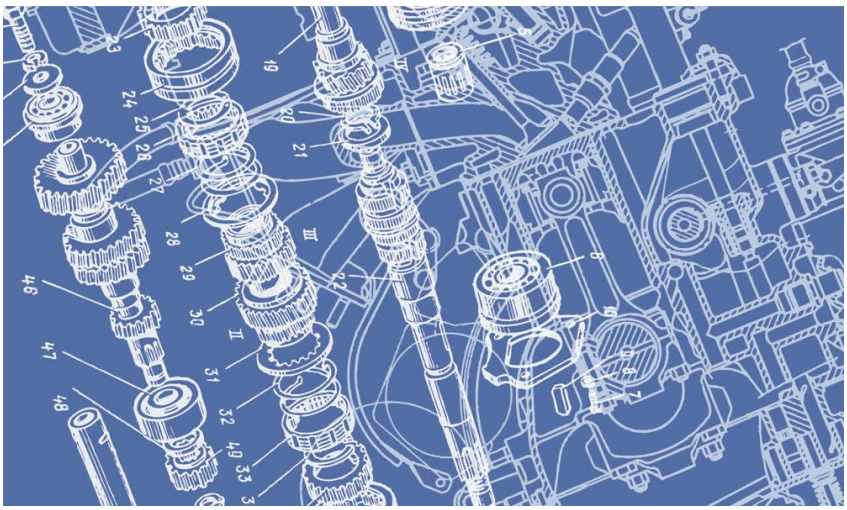
وينبغي على سياسة سعر الصرف الاعتماد على السياسات التي تعزز من تنمية القطاعات الاستراتيجية. فارتفاع أسعار الصرف يمكن الشركات المحلية من الازدهار والتنافس في قطاعات جديدة وذلك من خلال حصولها على مزايا سعرية في الأسواق الدولية، وبالتالي فإن ذلك يشجع من تنويع الصادرات. وإذا ما كانت الصناعات تعتمد في إنتاجها بشكل كبير على السلع المستوردة، فإن انخفاض أسعار الصرف يكون حينها استراتيجية ملائمة لدعم الصناعات الجديدة في الحصول على التكنولوجيا الأجنبية والسلع الإنتاجية بسعر منخفض في حال وجود اعتماد كبير عليهما. ولذلك، من الأهمية بمكان أن ترتبط سياسة سعر الصرف ارتباطا وثيقا بأهداف سياسة التنمية الصناعية.

وفي ظل غياب تكوين سياسات صناعية أو ضعف هذه السياسات، يؤدي انخفاض سعر الصرف الحقيقي، أو تقدير العملة المحلية، إلى فقدان القدرة التنافسية للقطاعات الأكثر استخداما للعنصر التكنولوجي، وتحول العمالة إلى قطاعات أقل إنتاجية. من جانب آخر، فإن عامل وجود سعر صرف تنافسي وسياسة صناعية نشطة سيعزز التنويع الاقتصادي ونمو الإنتاجية.

الفصل السابع

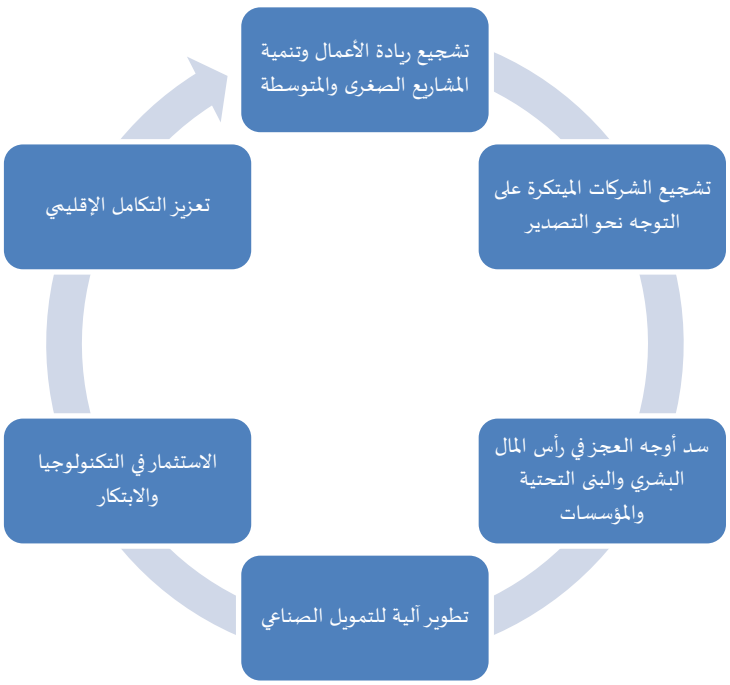
الإجراءات السياساتية

للنهوض بالتنمية الصناعية



تتطلب التنمية الصناعية استراتيجيات شاملة تجمع جميع الجهات الفاعلة المحتملة والتي من شأنها أن تسهم في العملية التنموية. ويمكن لمعظم القطاعات في المجتمع أن تصبح جزءا داعما لهذه العملية ابتداء من الأفراد وانتهاء بالمؤسسات التمويلية. وعلى أية حال فإن الحكومات ستضطلع بدور الوسيط بحكم امتلاكها زمام الرقابة على القدرات لتحقيق التحول الناجح بالإضافة إلى الموارد والمتطلبات اللازمة لتحقيق ذلك. هذا لأنه سيكون لها القدرة على تحفيز الناس على الانخراط في أنشطة ريادة الأعمال والمشاريع الصغيرة والمتوسطة المبتكرة لدخول الأسواق الأجنبية، كما سيكون بموسوعها تحديد الثغرات الكامنة في رأس المال البشري والبنى التحتية والمؤسسات وبالتالي العمل على سدها، وإنشاء مؤسسات وآليات تمويلية خاصة لتمويل مشاريع

الشكل 1.7: الإجراءات السياساتية للنهوض بالتنمية الصناعية



التنمية الصناعية، وبناء القدرات التكنولوجية والابتكارية في بلدانها، فضلا عن الانخراط في شراكات إقليمية للاستفادة من الإمكانيات الهائلة التي تتيحها باكي الأسواق الكبرى (الشكل 1.7). وتماشيا مع هذا الفهم، فإن هذا القسم يناقش بعضا من التدابير المتعلقة بالسياسات الرامية إلى تحقيق تنمية صناعية شاملة مع الدور التسهيلي من قبل الحكومات.

9.1 تشجيع تنمية ريادة الأعمال والمشاريع الصغيرة والمتوسطة

لا يقتصر التصنيع على الإنتاج واسع النطاق المشتمل على عمليات إنتاج طويلة واستثمارات كبيرة وأيدي عاملة كثيرة فحسب، بل بإمكان الشركات الصغيرة أيضا أن تؤدي دورا محوريا في تحقيق التنمية الصناعية (Weiss, 2011). وبالرغم من إعتبارها رافدا هاما من روافد التوظيف، إلا أن دورها لا يقتصر على ذلك وحسب بل بإمكانها أن تكون مصدرا للدينامية كذلك. وفي الدول المتقدمة، تلعب هذه الشركات الصغيرة دورا ديناميكيا في الأنشطة المتعلقة بالابتكار بما في ذلك الأجزاء والمكونات الإلكترونية وبرامج الحاسوب، كما أنها تسهم بشكل كبير في عملية التنمية الصناعية.

ويتطلب الابتكار سلوكيات تتبنى الإقدام على المخاطرة، كما يتطلب قدرا عاليا من التحمل والصبر لدى رواد الأعمال عند خوض غمار المخاطرة. ويشارك رواد الأعمال في عملية تسمى "اكتشاف التكلفة" حيث يتمكنون من معرفة ما إذا كان بالإمكان انتاج السلع الجديدة بتكلفة أقل وبيعها بأسعار منافسة، كما تم مناقشة ذلك في الفصل الرابع (انظر أيضا: Hausmann and Rodrik, 2003)، وتوفير معلومات بشأن قابلية تطبيق أنشطتهم للعوامل الاقتصادية الأخرى. وتساعد ريادة الأعمال كذلك في الإقلاع بعملية التصنيع والتحول الهيكلي من خلال التحويل الفاعل للموارد بعيدا عن القطاعات التقليدية إلى قطاعات أكثر حداثة. وبالتالي فإنه من المهم تعزيز نشاط ريادة الأعمال لتشجيع الابتكار وتحفيز التنوع لتتضمن قطاعات جديدة. ومن خلال إدخال منتجات جديدة وعمليات تنظيمية جديدة، يسهم رواد الأعمال في نمو الإنتاجية. كما أنهم يمارسون بذلك ضغوطا على الشركات القديمة للتوجه نحو الابتكار أو الخروج من السوق، وهذا ما اصطلح عليه شومبيتر بـ "التدمير الخلاق" (Schumpeter 1942).

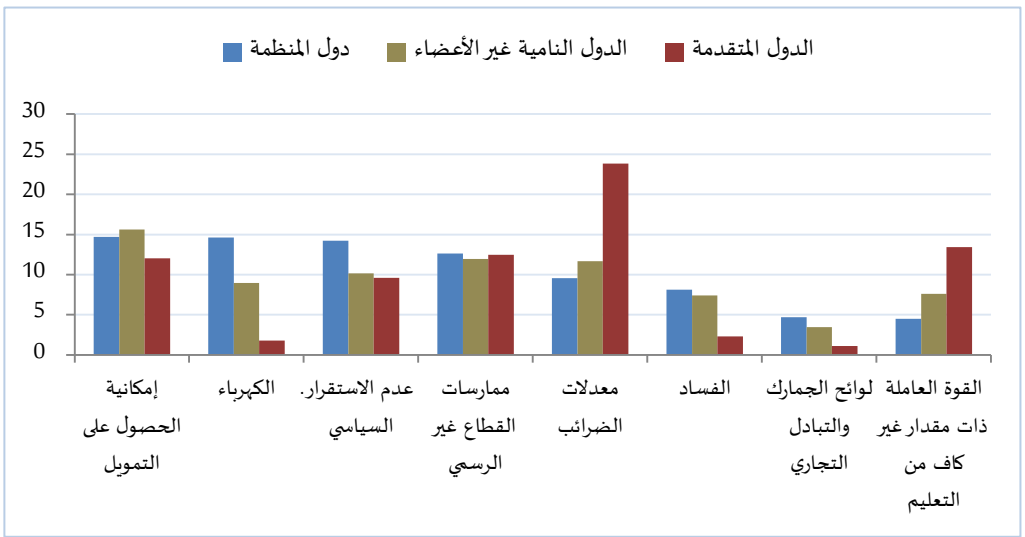
وتدعم العديد من البلدان ريادة الأعمال بغرض التخفيف من حدة الفقر وخلق فرص عمل جديدة بدلا من دعم مجال التصنيع. وقد قامت كذلك بعض دول منظمة التعاون الإسلامي بدمج استراتيجيات تنمية ريادة الأعمال في استراتيجيات التصنيع الخاصة بها. فقد قام المغرب، على سبيل المثال، بتضمين تدابير خاصة من أجل دعم ريادة الأعمال في خطة تعجيل الاقتصاد لعام 2014-2020، والتي ترمي إلى زيادة الإسهام الاقتصادي بمعدل 23% من إجمالي الناتج المحلي وتوفير 500 ألف فرصة عمل جديدة بحلول 2020. وتقوم المغرب بتوظيف عدد من الأدوات لتعزيز النمو

والتنافسية، لا سيما التنمية الشاملة للبنى التحتية في المجمعات الصناعية (El Mokri, 2016). وعلى نحو مماثل، اعتمدت كوت ديفوار خطة ترمي إلى تشجيع إنشاء الشركات الجديدة من خلال تخفيض تكاليف التأسيس والاستثمار في البنى التحتية وتطوير الأطر القانونية الخاصة بقطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (World Bank, 2016).

ويواجه رواد الأعمال تحديات ومعوقات رئيسية عند إنشاء الشركات أو الارتقاء بمستوى عملياتها. وبما أن هذه التحديات تختلف فيما بين البلدان، فمن المهم تحديدها قبل وضع السياسات المعنية بها. وترتبط هذه التحديات عادة بالتمويل والبنية التحتية والمهارات وبيئة الأعمال. ويوضح الشكل 2.7 أهم التحديات التي تواجهها الشركات في دول المنظمة مقارنة بمجموعة الدول الأخرى. وتحدد معظم الشركات في دول المنظمة إمكانية الحصول على التمويل (14.7%) والكهرباء (14.6%) والاستقرار السياسي (14.2%) كأكبر العقبات. وفي منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا يتم النظر إلى الاستقرار السياسي كأكبر تلك العوائق من قبل 30.1% من الشركات (راجع مسح البنك الدولي لمنشآت الأعمال).

ورواد الأعمال بحاجة إلى بنية تحتية أفضل وبيئة أعمال داعمة بشكل أكبر. وتعتبر البنية التحتية عنصرا أساسيا في تعزيز التصنيع وزيادة الدخل وتراكم رأس المال البشري وتيسير الوصول إلى الأسواق (Lin, 2012). وتؤدي إمدادات الطاقة الكهربائية غير الموثوقة إلى خلق عقبة رئيسية أمام

الشكل 2.7: أكبر العوائق التي تواجهها الشركات



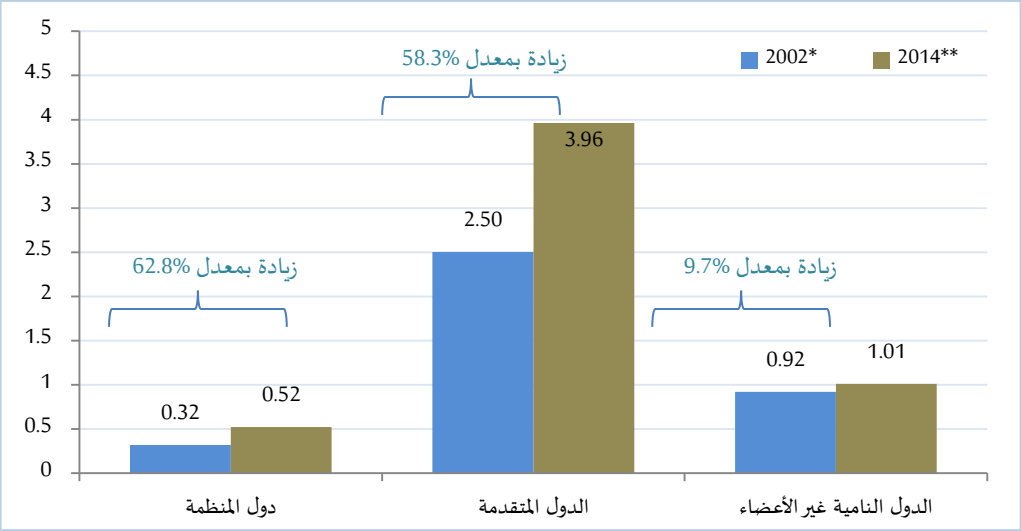
المصدر: مسح البنك الدولي لمنشآت الأعمال

رواد الأعمال الذين يعتمدون على المدخلات التكنولوجية. ومن جانب آخر، فإن تحسين الظروف الاقتصادية العامة من خلال سياسات مالية ونقدية سليمة وأسعار صرف مناسبة من شأنها أن تعزز من بيئة الأعمال، كما يمكن أن يؤدي تنفيذ أطر تنظيمية مستقرة إلى التأثير بشكل إيجابي على أداء المؤسسات التجارية وإسهاماتها في التصنيع (AfDB/OECD/UNDP, 2017). ويتعين تكييف هذه السياسات لتتناسب مع الظروف والاحتياجات والقدرات القائمة لكل بلد على حدة.

ويشكل ضعف إمكانية الحصول على الائتمان مشكلة شائعة لدى العديد من البلدان. فالشركات الصغيرة في البلدان النامية تفتقد إلى إمكانية الحصول على الائتمان وذلك لعدة أسباب. وفي معظم الحالات، فإن الشركات الصغيرة تفتقر إلى الأصول أو التأمين التي يمكن أن تستخدم كضمان مقابل القرض التي من الممكن أن تحصل عليه (Weiss, 2011). كما تمنع قيود الائتمان الشركات من النمو. فالشركات الناشئة تعتبر أكثرعرضة لهذه القيود وأقل مرونة تجاه الصدمات المالية. ويشكل التمويل الجماعي واحدا من أهم الحلول الواعدة لتأمين رأس المال اللازم لرواد الأعمال الناشئين والمشاريع الصغيرة والمتوسطة. كما تعتبر رؤوس أموال المجازفة واستثمارات رعاة الأعمال وسائل مستخدمة بشكل فاعل كذلك لمعالجة قيود الائتمان التي تواجه رواد الأعمال المبتكرين.

وتكتسب تنمية المهارات أهمية خاصة في سبيل استغلال الفرص التي توفرها التكنولوجيات

الشكل 3.7: تنمية ريادة الأعمال (كثافة قيد الأعمال التجارية الجديدة)

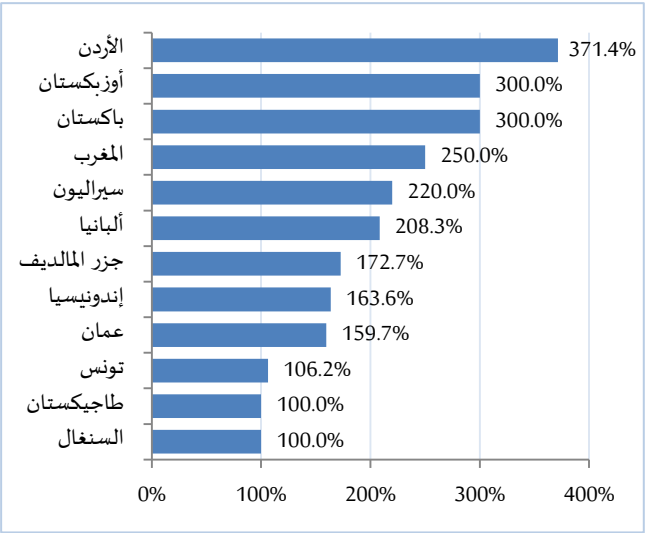


المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناءً على بيانات البنك الدولي. (*) عام 2002 أو العام الأقرب بعده. (**) 2014 أو العام الأقرب قبله.

الحديثة للتصنيع. ومن الضروري كذلك تحسين المهارات الإدارية لتعزيز القدرة على مباشرة المشاريع التجارية في الدول الأعضاء. وبالرغم من التحديات التي تواجه الأنظمة التعليمية بشكل عام في الدول الأعضاء، يمكن للتعليم الرسمي أن يدمج بشكل أفضل الخطط التدريبية على ريادة الأعمال بهدف رفع الوعي وتنمية المهارات من أجل مشاريع أعمال ناجحة. وفيما يتعلق بعدم مطابقة المهارات لمتطلبات سوق العمل، تبرز الحاجة إلى المؤسسات والبرامج التي يمكنها جسر الهوة بين احتياجات الصناعة والتعليم في الدول الأعضاء (SESRIC, 2017). ويمكن للدورات التدريبية المكثفة المفتوحة على الإنترنت (MOOCs) أن تكون أداة فاعلة كذلك في دعم رواد الأعمال في مجال التكنولوجيا المتقدمة وتدريبهم.

وللتغلب على هذه العقبات، يمكن للشركات الصغيرة أن تستفيد بشكل كبير من إقامة علاقة تعاقد من الباطن مع شركات أكبر، وفي بعض الحالات من التكتل فيما بينها في مواضع محددة من أجل القيام بأنشطة مشتركة والاستفادة من التفاعل مع شركات مماثلة (Weiss, 2011). ويمكن لتجمع الأعمال التجارية هذا أن يساعد الشركات بالفعل على النمو من خلال التغلب على الحواجز المشتركة والإسهام في التنمية الصناعية. ويقدم التكتل أربعة منافع واسعة النطاق. أولا، إن تقارب الشركات يتيح لها نقل المعلومات والأفكار والتكنولوجيا فيما بينها وبالتالي تتيسر عملية الابتكار. ثانيا، أنه يسمح للشركات من الاستفادة من البنى التحتية والخدمات المشتركة مما يسهم في تخفيض التكاليف الثابتة. ثالثا، يخلق التكتل مجموعة من اليد العاملة والمواد الخام والموردين وما إلى ذلك مما يسمح للشركات بالتركيز على المهام التي تتمتع فيها بميزة نسبية. كما يسمح التكتل للشركات من الاستفادة من الأسواق الكبيرة (AfDB/OECD/UNDP, 2017).

الشكل 4.7: تنمية ريادة الأعمال



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على بيانات البنك الدولي.

وتعتمد فعالية التكتل، من بين أمور أخرى، على توافر البنية التحتية والخدمات الملائمة، بالإضافة إلى التقارب والروابط مع العملاء والأسواق. وتعد المجمعات الصناعية والمناطق الاقتصادية الخاصة تكتلات تم إنشاؤها من قبل الدولة في سبيل التنمية الصناعية بغرض اجتذاب الأعمال التجارية في مناطق معينة من خلال توفير السلع العامة والأنظمة التفضيلية. كما تعد المسرعات الناشئة عالية التقنية أداة هامة في توفير مجموعة من الخدمات، بما في ذلك الإرشاد والتمويل وتدعيم شبكة العلاقات والتدريب والحيز المكتبي لرواد الأعمال المبتكرين. ويعد وادي السيليكون في الولايات المتحدة الأمريكية على الأرجح المثال الأشهر والأكثر نجاحا على التكتلات.

وبغرض قياس نشاط ريادة الأعمال، جمع البنك الدولي بيانات من 136 دولة (بما في ذلك 32 دولة عضو في المنظمة) حول عدد الشركات المسجلة حديثا في الفترة ما بين 2002 و 2014. وتتوفر البيانات حول كثافة قيد الأعمال التجارية الجديدة، وتعرف بأنها عدد المؤسسات المسجلة حديثا لكل 1000 فرد من السكان في سن العمل. وكما يظهر من الشكل 7.3، تسجل دول المنظمة أقل معدل لكثافة قيد الأعمال التجارية الجديدة، وهو ما يعادل 13% من تلك الخاصة بالدول النامية غير الأعضاء. غير أن الدول الأعضاء سجلت أعلى معدلات النمو. ويظهر الشكل 4.7 الدول الأعضاء المتربعة على قائمة دول المنظمة التي حققت زيادة بما لا يقل عن 100% في قيد الأعمال التجارية الجديدة.

9.2 دعم الشركات المبتكرة حتى تصبح جهات مصدرة

ينبغي دعم رواد الأعمال والشركات الصغيرة والمتوسطة الناجحة بالوسائل الكافية التي تضمن انخراطهم في الأسواق الأجنبية ومواجهتهم للمنافسة الدولية بحيث يصبحوا أكثر إنتاجية. ومن خلال دخولهم لأسواق أكثر تنافسية فإنهم يتمكنون من تعزيز فرصهم في الحصول على المعرفة والتكنولوجيا العصرية، إلى جانب امتلاكهم كفاءة وبراعة ووفورات حجم أكبر. وقد وجدت دراسة نشرت من قبل المفوضية الأوروبية (EC, 2010) أن 26% من الشركات الصغيرة والمتوسطة النشطة عالميا قد أطلقت منتجات أو خدمات جديدة على مستوى بلدانها والقطاعات التي تنشط فيها، في حين بلغت هذه النسبة لدى نظيراتها الأخرى 8% فقط. كما سجلت تلك الشركات النشطة عالميا نجاحات فيما يتعلق بابتكارات عمليات جديدة على صعيد بلدانها والقطاعات التي تنشط فيها

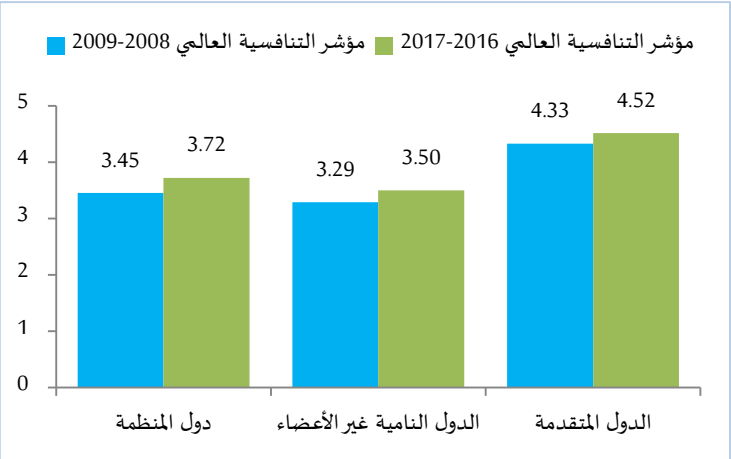
(11% مقابل 3% لدى نظيراتها الأخرى). وفقا لذلك، فإلى جانب أن الشركات المصدرة تكون أكثر إنتاجية من تلك غير المصدرة، فمن الأرجح أن تكون كذلك أكثر ابتكارا ودعما للتنمية الصناعية.

وتواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة تحديات خاصة في الدخول إلى الأسواق العالمية. وتتضمن هذه التحديات عادة العملاء المحتملين واحتياجاتهم، توفر المعلومات بشأن كيفية الوصول إلى السوق والمنافسة القائمة في السوق، وإيجاد الشركاء المناسبين لممارسة الأعمال التجارية. وكثيرا ما يصعب على هذه الشركات الحصول على معلومات بشأن كيفية الامتثال للقوانين الأجنبية، لا سيما القوانين الجمركية وحقوق الملكية الصناعية وإنفاذ العقود وغيرها من التنظيمات والمعايير الفنية. ووفقا لمنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD, 2006)، تشمل المعوقات الرئيسية التي أبلغت عنها تلك الشركات (1) عدم توافر رأس المال المتداول بما يكفي لتمويل الصادرات، (2) صعوبة تحديد فرص الأعمال التجارية الأجنبية، (3) شح المعلومات اللازمة لتحديد الأسواق وتحليلها، (4) عدم القدرة على التواصل مع العملاء المحتملين في الخارج، (5) صعوبة الحصول على تمثيل أجنبي موثوق، (6) ضيق الوقت الإداري للتعامل مع الأعمال على المستوى الدولي، (7) نقص الموظفين و/أو الكادر المؤهل.

وطالما أنه لا نتوفر القدرة لدى تلك الشركات المنتجة بالقدر الكافي الذي يجعل منها جهات مصدرة على التغلب على هذه التحديات، فإنه ينبغي تطوير آليات دعم خاصة. وبالنظر إلى التحديات المذكورة سلفا، تبرز أهمية الشروع في بناء القدرات الداخلية لتحديد المخاطر والفرص ذات الصلة وإدارتها. ومن أجل ذلك، يمكن أن يتم وضع برامج خاصة للإرشاد والتدريب بهدف الرفع بمستوى المهارات اللازمة لهذا الغرض. علاوة على ذلك، فبإمكان الحكومات أن تكون سباقة في المساعدة على الحصول على المعلومات بشأن الفرص والقواعد والتنظيمات الخاصة بالأسواق. ويمكن اعتبار برنامج فرست فلايت (First Flight) التابع لأيرلندا لدعم تدويل الشركات كمثال يحتذى به لمثل هذه المبادرات (الإطار 1.7).

وبناء على الاحتياجات الخاصة للشركات بشكل منفرد، يمكن تقديم الدعم المصمم خصيصا لها بعد تقييم مدى استعدادها للمنافسة الأجنبية. ويمكن إعطاء الأولوية للشركات التي تتمتع بمواطن قوة معينة وميزة تنافسية في التغلب على التحديات التي تواجهها في عملية التدويل.

الشكل 5.7: طبيعة الميزة التنافسية



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على مؤشر التنافسية العالمي للمنتدى الاقتصادي العالمي. ملاحظة: 1= عمالة منخفضة التكلفة أو موارد طبيعية بصفة أساسية؛ 7= منتجات وعمليات فريدة من نوعها بصفة أساسية.

وكتقييم عام، يظهر الشكل 5.7 الميزة التنافسية للشركات في الأسواق الدولية. فمتوسط الأداء للدول الأعضاء والدول النامية غير الأعضاء يبقى متقاربا إلى حد كبير ولم يتغير تقريبا منذ عام 2008. وعلى الجانب الآخر، فإن الشركات في الدول المتقدمة تظل هي الأكثر تنافسية بل وتعمل على تعزيز قدرتها التنافسية إلى أبعد من ذلك.

وبوسع شبكات الأعمال والتجمعات أن تمثل أداة بديلة لدعم تدويل الشركات. وتسهم المشاركة في الرابطات الكبرى للأعمال والوكالات الحكومية في تسهيل تدفق المعلومات نحو الشركات وإقامة قنوات للتواصل. وكما تم مناقشة ذلك في الفقرة الفرعية السابقة، فإنه من شأن التجمعات أن تكون ذات دور فعال في دعم الشركات ليس من أجل نموها فحسب، بل لتصبح جهة مصدرة كذلك. ويمكن للشركات المتوسطة والصغيرة المنطوية تحت التجمعات وشبكات الأعمال التجارية أن تنتفع بالخدمات المخصصة التي تقدمها هذه التجمعات أو منظمات شبكات الأعمال. كما ستم تيسير وصول هذه الشركات لسلاسل القيمة العالمية وإقامة تحالفات استراتيجية مع المنظمات البحثية ضمن التجمعات المشابهة أو شبكات الأعمال، وتوسيع نشاطاتها التجارية في الخارج، واكتساب المهارات الملائمة والخدمات الاستشارية المهنية المخصصة.

الإطار 1.7: برنامج فرست فلايت (First Flight) لأيرلندا لدعم تدويل الشركات

قامت مؤسسة "مشروع أيرلندا"، وهي منظمة حكومية تعنى بتطوير الشركات الأيرلندية وتنميتها على مستوى الأسواق العالمية، بوضع برنامج أطلقت عليه فرست فلايت (First Flight) يهدف إلى تهيئة الشركات للدخول في سوق تصدير جديدة. ويهدف البرنامج إلى مساعدة الشركات من خلال تقييم القدرات الأساسية وتنميتها وذلك لإدارة المخاطر والوقت والنفقات المرتبطة بالإطار الدولي. ويستهدف البرنامج تحديدا الشركات الجديدة في مجال التصدير أو تلك التي لا تزال في المراحل الأولى منه (بصادرات تقل عن 30000 يورو).

ويعد برنامج فرست فلايت إجراءً تم وضعه لمساعدة المستهدفين فيما يتعلق باحتياجاتهم اللازمة لتنمية قطاع التدويل لديهم، حيث أن تطوير أسواق جديدة يعتبر جانبا أساسيا في سبيل تنمية الأعمال التجارية؛ الأمر الذي يكلف باهظا ويستغرق وقتا طويلا. ويساعد البرنامج فريق إدارة الشركة على هيكلة عملية التخطيط إلى نظام منهجي ومتسق من خلال تقديم مجموعة واسعة من القضايا للنظر فيها.

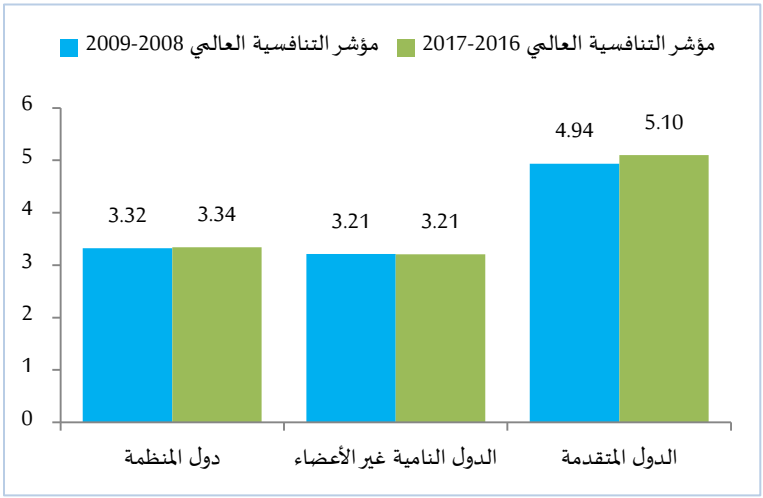
وهناك العديد من القضايا التي يجب التعامل معها حين يتم التصدير لأول مرة؛ منها العملاء المحتملين واحتياجاتهم، والطرق المتاحة لدخول السوق، والمنافسة القائمة في السوق، والميزة التنافسية للشركات، واعتبارات التدفقات النقدية، ومصادر الشركة وقدراتها. ويقوم البرنامج بتقديم المساعدة في هذا المجال من خلال وضع المصدرين المحتملين مع مرشدين من ذوي الخبرات. ومن خلال العمل مع المرشد، يكمل المستهدفون عمليات تقييم مدى جاهزية الشركات للتصدير، ومن ثم يقومون بوضع خطة عمل لتعزيز مواطن القوة ومعالجة الثغرات التي تم تحديدها مسبقا.

وبشكل عام، يقوم برنامج فرست فلاي بتوفير معلومات عالية التأثير والقيمة والتي يمكن الانتفاع منها مباشرة من قبل الشركات الصغيرة والمتوسطة المشاركة. وقد تمكن هذا الإجراء من تقليل المخاطر التي تواجه الشركات والذي تم تكييفه ليتناسب واحتياجاتها. ويتم النظر إلى فرست فلايت على أنه الخطوة الأولى لاستراتيجة تدويل وتصدير بعيدة المدى.

المصدر: Enterprise-ireland.com والمفوضية الأوروبية (2014)

فألمانيا، على سبيل المثال، قد حققت أقصى أنواع الاستفادة من التجمعات الصناعية والتي تؤدي دورا محوريا في جعل الاقتصاد الألماني واحدا من أقوى الاقتصادات على مستوى العالم. وتقوم التجمعات بالتنافس وحتى التعاون فيما بينها للحصول على لقب "التجمع الرائد" الذي يتم منحه تمويلا للأبحاث التي يقوم بها وتمويلا ينصب في مجال التطوير وذلك من قبل الوزارة الاتحادية للبحوث والتعليم، مما يسهم في بعث الحافز بين التجمعات لكي تصبح مبتكرة ومنافسة على الصعيدين العالمي والمحلي. ومن المثير للاهتمام أيضا أن حوالي ثلث التجمعات الأكثر تنافسية في ألمانيا يتم تمويلها من قبل القطاع الخاص (Snyder et al. 2012).

الشكل 6.7: وضع تطوير التكتلات



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناءً على مؤشر التنافسية العالمي للمنتدى الاقتصادي العالمي. ملاحظة: 1= غير موجود؛ 7= منتشر في مجالات عدة.

ويبيّن الشكل 6.7 حالة تطور التجمعات في مجموعة الدول الأعضاء مقارنةً بمجموعات الدول الأخرى. ويعكس الشكل مدى اتساع وتطور وعمق التجمعات من حيث الانتشار الجغرافي للشركات والمزودين والمنتجين ومقدمي الخدمات والمؤسسات المتخصصة في مجال محدد. وقد حققت دول المنظمة تحسنا ملحوظا على مر الأعوام كما أنها تفوقت في أداءها على الدول النامية غير الأعضاء، بيد أنها تنحسر خلف متوسط الأداء للدول المتقدمة.

كما تجدر الإشارة إلى أنه من المرجح أن تصبح الأعمال الصناعية ذات التكنولوجيا المتقدمة والتكنولوجيا متوسطة التقدم إلى جانب الشركات الأكثر إنتاجية جهات مصدرة أكثر من تلك الأقل استخداما للعنصر التكنولوجي (Golovko and Valentini, 2011; Bagci, 2013). ومن شأن برامج الدعم الخاصة أن تحقق نجاحا لهذه الشركات بوجه خاص. وعلى أية حال، فهناك جانب مهم يجب النظر فيه عند دعم تدويل هذه الشركات ويتمثل في وضع أهداف وغايات قابلة للقياس، إضافة إلى مراقبة وتقييم المخرجات بشكل دوري ومنتظم. والغاية من ذلك ضمان فاعلية الإجراءات المتخذة لدعم الشركات وتجنب سوء تخصيص الموارد.

9.3 سد أوجه العجز في رأس المال البشري والبنية التحتية والمؤسسات

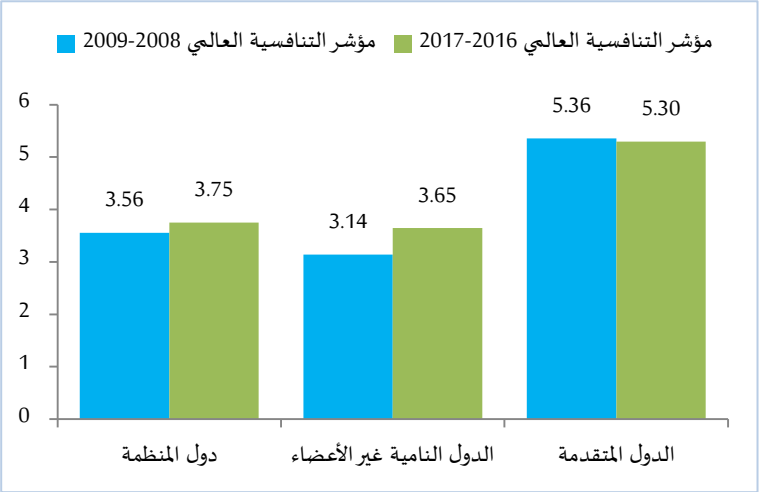
تشمل مقتضيات تحقيق التنمية الصناعية القوة العاملة الماهرة وبنية تحتية داعمة ومؤسسات قادرة على أداء وظائفها، حيث تعتمد تطوير قطاع الصناعة على توفر هذه المقتضيات وإجراء الترتيبات اللازمة لتسخيرها في تحقيق التنمية الصناعية.

وتتطلب التنمية الصناعية قوة عاملة ذات مستويات ملائمة من المهارات بحيث يمكنها تبني واستغلال المعرفة والتكنولوجيا المستحدثة في أماكن أخرى. ومن أجل تنمية رأس المال البشري، تبرز الحاجة إلى زيادة عدد الأشخاص ذوي الخبرات والتعليم والخبرات في مختلف ميادين القطاعات الصناعية. ويناقش تقرير سيسرك (2016) أهمية رأس المال البشري في التنمية الصناعية من خلال التركيز بشكل خاص على أهمية استخدام القوى العاملة الشابة. وعلاوة على ذلك، يعد الاستثمار في رأس المال البشري، طوال عملية تنفيذ استراتيجيات التنمية الصناعية، أمرا جوهريا لضمان استدامة عملية التصنيع. وسيتيح ذلك الارتقاء بمستوى القدرات والمهارات المحلية وتيسير عملية التحول الهيكلي.

وفي هذا السياق، يبرز سكيتشياريني وفويغلاندر (Squicciarini and Voigtlander, 2015) أن الذي يؤدي دورا محوريا خلال النمو الصناعي ليس إلمام العامة بالقراءة والكتابة وإنما مدى تواجد النخبة التي تتمتع بالمعرفة. ووفقا لنيلسون وفيليبس (Nelson and Phelps, 2015)، فالمعرفة المتقدمة تتبوأ مكانها من حيث الأهمية حين تتمدد الحدود التكنولوجية بسرعة، وبالتالي تصبح المعرفة التي تتمتع بها النخبة ذات أهمية خاصة في التنمية خلال عملية التحول الصناعي. ومن الحقائق المثبتة كذلك أن المصنعين الناجحين، لا سيما في آسيا، قاموا باستثمار مبالغ كبيرة في تكوين رأس المال البشري لتلبية الطلب المتزايد باستمرار نتيجة تنامي الصناعات الجديدة.

وكما تم توضيحه في تقرير سيسرك (2013)، تعد البنية التحتية ذات الأداء الجيد والفعال أداة فاعلة لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. فهي تنهض بالمستويات المعيشية وتستقطب المزيد من الأعمال التجارية وتقوم بدعم عملية الإنتاج الزراعي والسلع الصناعية عن طريق خفض التكاليف. كما أنها تسهم في التكامل الاقتصادي إضافة إلى تسهيلها لحركة التجارة من خلال تيسير إمكانية الوصول للسلع والخدمات. ومن شأن تحسين وسائل النقل والاتصالات أن يسهل على العديد من البلدان الوصول إلى الأسواق الدولية، وهو أمر يتسم بأهمية خاصة للبلدان غير الساحلية. كما أن مشاريع البنية التحتية تملك تأثيرا محفزا للاقتصاد، حيث من المرجح جدا أن تسهم هذه المشاريع في خلق فرص عمل أكثر، ليس على المدى القصير لأغراض التشييد والبناء فحسب بل على المدى الطويل كذلك حيث يعتقد أن مرافق البنية التحتية تقوم باستقطاب المزيد من الشركات إلى مناطقها. ووفقا للنهج القائم على الطلب (demand-side approach)، فإن مشاريع البنية التحتية تخلق طلبا على العمالة الماهرة والمواد الوسيطة لاستخدامها كمستلزمات للإنتاج. وكاستجابة لهذا الطلب، يمكن القيام بمبادرات من قبيل التدريب المهني أو الانتاج المحلي للمواد الوسيطة، مما يعود بالفائدة على الاقتصاد على المدى البعيد.

الشكل 7.7: جودة البنية التحتية إجمالا



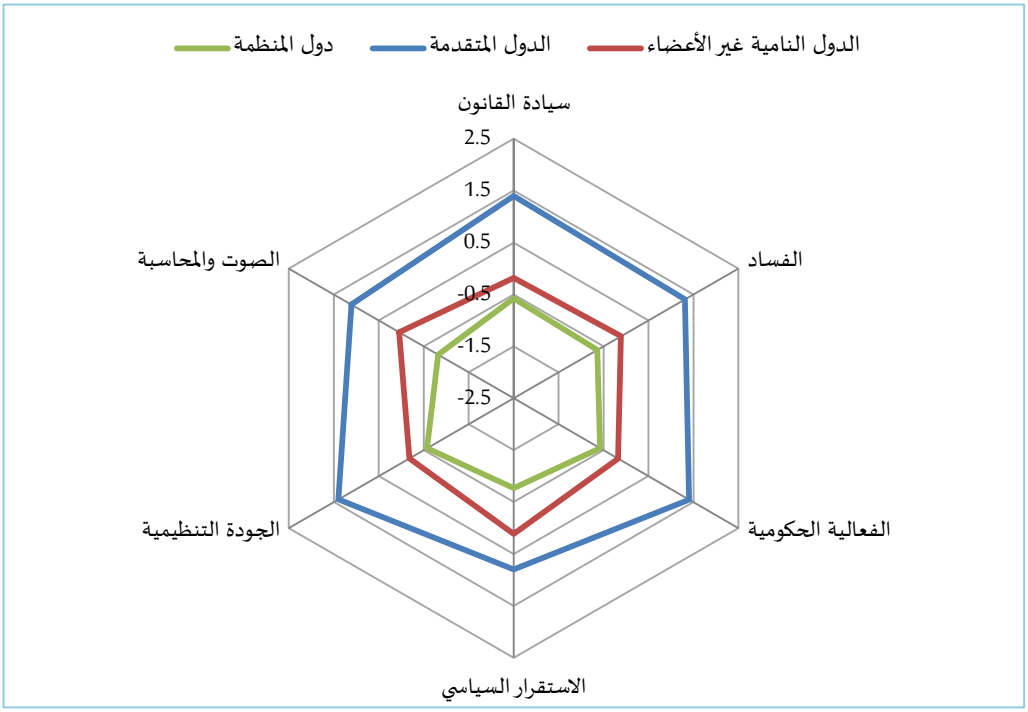
المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناءً على مؤشر التنافسية العالمي للمنتدى الاقتصادي العالمي. ملاحظة: 1= متخلفة للغاية، من بين الأسوأ في العالم؛ 7= شاملة وفعالة، من بين الأفضل على مستوى العالم.

ويشكل تطوير الصناعة والبنية التحتية كذلك جزءا من أهداف التنمية المستدامة التي تدعم إنشاء بنية تحتية قادرة على الصمود وتعزيز التصنيع بشكل شامل ومستدام. وفي ظل مواجهة المشهد الاقتصادي العالمي المتغير بسرعة وتزايد عدم المساواة، يهدف الهدف التاسع من أهداف التنمية المستدامة إلى ضمان أن النمو المستدام يكون شاملا للتصنيع الذي يتيح للجميع إمكانية الحصول على الفرص ويكون مدعوما بواسطة الابتكار والبنية التحتية القادرة على الصمود.

وتظل الجودة الشاملة في البنى التحتية (مثل النقل والاتصالات والطاقة) في بلدان المنظمة كمجموعة غير متحسنة بما فيه الكفاية (الشكل 7.7). فعلى الرغم من أن متوسط الجودة تعد أفضل من الدول النامية غير الأعضاء، إلا أن هذه الدول الأخيرة تشهد تحسنا يتجاوز بشكل أفضل من دول المنظمة، ومن المرجح أن تتخطى بلدان المنظمة خلال بضع سنوات إذا ما استمر الحال على ماهو عليه. وفيما يتعلق بكثافة شبكات السكك الحديدية وشبكات الطرق، فقد أظهر تقرير سيسرك (b2016) أن دول المنظمة كمجموعة تتخلف عن بقية الدول النامية الأخرى فضلا عن تأخرها دون المتوسط العالمي. أما بالنسبة لبقية المؤشرات المتعلقة بالنقل والبنية التحتية فهي ليست أفضل حالا بالنسبة لدول المنظمة. ويعد نظام النقل متعدد الوسائط عنصرا أساسيا في التنمية الاقتصادية المستدامة. كما تعتبر عناصر تنمية البنية التحتية الأخرى بما في ذلك الطاقة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات وشبكات المياه ذات أهمية حاسمة لتحقيق التنمية الصناعية، وهي في حاجة للتطوير من أجل الوصول إلى التصنيع المستدام. فعلى سبيل المثال، تواجه جنوب إفريقيا تحديا هائلا فيما يتعلق بإمدادات الطاقة، مما يؤثر تأثيرا كبيرا على التنمية الصناعية في البلد.

وأخيرا، تشكل التنمية المؤسسية كذلك عاملا هاما في تحقيق التنمية الصناعية. فعادة ما يقال أن الأنشطة الصناعية تكون عرضة لهيمنة الاعتبارات السياسية والفساد. وبالتالي تبرز الحاجة إلى مستويات عالية من الشفافية والمساءلة خلال عملية تنفيذ استراتيجيات التنمية الصناعية. ويقدم الشكل 8.7 مقارنات بين متوسط مؤشرات الحوكمة لستة من دول المنظمة ومجموعات الدول الأخرى عام 2015 بناء على تقديرات البنك الدولي. وفي حين تتفوق الدول المتقدمة على الدول النامية على جميع المستويات، فإن الدول النامية غير الأعضاء تتفوق نسبيا على دول المنظمة. ولا تحقق دول المنظمة كمجموعة واحدة أي نتيجة إيجابية في أي من هذه الفئات، بينما تمكنت الدول النامية غير الأعضاء من تسجيل نتيجة إيجابية وحيدة تمثلت في فئات الاستقرار السياسي وحرية التعبير والإخضاع للمساءلة. وتعد هذه الأخيرة أضعف الفئات بالنسبة لدول المنظمة. ومن جانب آخر، تشكل الجودة التنظيمية أقوى الفئات بالنسبة لدول المنظمة بالرغم من تسجيلها لنتيجة سلبية. وتعكس هذه الأرقام مجتمعة مدى انخفاض مستوى الجودة المؤسسية في بلدان المنظمة.

الشكل 8.7: الجودة والحوكمة المؤسسية (2015)



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على مؤشرات الحوكمة العالمية للبنك الدولي 2016.

9.4 تطوير آلية للتمويل الصناعي

تقوم الحكومات بإنشاء المصارف الإنمائية أو مؤسسات تمويلية مماثلة من أجل تمويل التنمية الصناعية، وتعمل على توجيه المدخرات المحلية والأجنبية نحو المشاريع الصناعية ذات المدى المتوسط والطويل. وعادة ما ترعى الحكومات المؤسسات التمويلية هذه لمعالجة أوجه القصور في أسواق الائتمان التي تعرقل النمو الاقتصادي. وتظهر السجلات التاريخية المتوفرة أن المصارف الإنمائية كانت متواجدة منذ القرن التاسع عشر على الأقل في الوقت الذي تم فيه تأسيس الجمعية العامة للصناعة الوطنية في هولندا (1822) ولاحقا مجموعة من المؤسسات في فرنسا والتي كان لها تأثيرا هاما على استثمارات البنية التحتية الأوروبية مثل السكك الحديدية (Lazzarini et al. 2011). وقد استفادت الاقتصادات القائمة على الصناعة اليوم مثل ألمانيا واليابان وجمهورية كوريا من الخدمات التي تقدمها البنوك الإنمائية الوطنية خلال فترة التحول الصناعي.

وتمتلك العديد من دول المنظمة اليوم مؤسسات تمويلية ترعاها الدولة أو مملوكة لجهات خاصة تعمل على دعم التنمية الصناعية. ويعد بنك البحرين للتنمية وبنك بنغلاديش للتنمية وبنك التنمية الكازاخستاني وبنك الكويت الصناعي والبنك الباكستاني للتنمية الصناعية وبنك التنمية التركي وبنك التنمية الأوغندي خير أمثلة على المصارف الإنمائية في دول المنظمة. كما أن هناك مؤسسات إقليمية أو متعددة الأطراف لتمويل التنمية مثل بنك التنمية الآسيوي وبنك التنمية الإفريقي والبنك الإسلامي للتنمية، بالإضافة إلى مؤسسات عالمية تملك دول المنظمة عضوية فيها مثل البنك الدولي للإنشاء والتعمير (IBRD) والبنك الدولي.

وتضطلع المصارف الإنمائية بالعديد من الأدوار، فكما تقوم عادة بتمويل الاستثمارات في البنية التحتية فهي كذلك تدعم التغيرات الهيكلية التي تتماشى مع استراتيجيات التنمية الوطنية، وتعمل على تهيئة بيئة مواتية لتحسين نوعية السلع والخدمات وتنافسيتها في الأسواق المحلية والعالمية. كما تقوم بتوفير رؤوس الأموال طويلة الأجل لتحفيز الاستثمارات في الصناعات الاستراتيجية وبالتالي فهي تسهم في التنمية الصناعية. بالإضافة إلى ذلك، فهي تدعم الاستثمارات خلال فترة الانكماش الاقتصادي، وهي بذلك تؤدي دورا في مواجهة التقلبات الدورية في الاقتصاد. علاوة على ذلك، تقوم المصارف الإنمائية بتشجيع الابتكار ونمو الشركات الجديدة من خلال دعم المشاريع الناشئة والمشاريع المبتكرة التي تنشط في مجالات البحث والتطوير والتي تنطوي على درجة عالية من المخاطرة. ويمكن للمصارف الإنمائية حشد الموارد من خلال استقطاب مقرضين آخرين لا يتمتعون بنفس القدر من القدرات التقنية لتقييم جدوى المشاريع وإمكاناتها. كما أن بوسعها توفير الموارد

للتطرق للتحديات المجتمعية كتغير المناخ أو ارتفاع نسبة الشيخوخة بين السكان (Mazzucato and Penna, 2014; UNCTAD, 2016c).

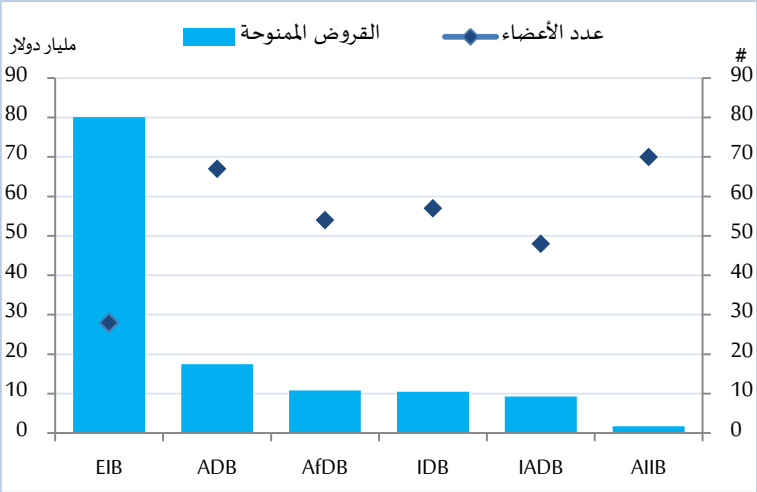
ومن الواضح أن التنمية الصناعية ليست الهدف الوحيد للمصارف الإنمائية، وتتغير هذه الأهداف إلى حد كبير تبعا لمستوى التنمية في البلدان. فبينما ينصب تركيز المصارف الإنمائية في البلدان ذات الدخل المنخفض بشكل كبير على التنمية الصناعية، ترمي المصارف الإنمائية في البلدان ذات الدخل المرتفع إلى تحقيق أهداف إضافية مثل توفير فرص للعمل والحد من عدم المساواة إقليميا واجتماعيا وتحفيز التغير التكنولوجي. وعادة ما تشمل الأدوات التي تستخدمها تلك المصارف القروض والمنح (لتمويل المشاريع الابتكارية التي تنطوي على مخاطر معينة) والاستثمارات في الأسهم (لتشجيع الاستثمارات الثابتة طويلة الأجل) والتمويل التجاري (لتيسير عمليات التصدير) ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة وتقديم الدعم الفني (Guadagno, 2016).

ولن تتحقق الفوائد المرجوة إذا ما أجريت التدخلات في قطاعات غير هامة بالنسبة للتنمية الاقتصادية أو إذا تمت بطريقة غير مستدامة أو بطريقة مسيسة أو سيئة إداريا، بل إن ذلك سوف يخلق عبئا إضافيا على الاقتصاد الوطني. وقد يؤدي القطاع الخاص دورا هاما في زيادة كفاءة تخصيص الموارد للقطاعات الإنتاجية. وكأحد الأمثلة القليلة على مصارف التنمية التابعة للقطاع الخاص، فقد تم تأسيس البنك التركي للتنمية الصناعية (TSKB) عام 1950 بدعم من البنك الدولي، ويستمد موارده من الحكومة التركية والمؤسسات التمويلية الدولية، ويقوم بتقديم القروض والاستثمارات استنادا إلى المشاورات التي يجريها مع هيئة التخطيط الحكومية. وتبقى أسعار الفائدة على هذه القروض منخفضة، ولم يكن من المسموح للبنك قبول الودائع ولم يكن بوسعه إصدار سندات يقوم بطرحها في السوق. وبالتالي أصبح البنك أداة فاعلة في تنفيذ السياسات الحكومية الرامية لتشجيع التصنيع والتأثير على توزيع الاستثمار بالرغم من وجود ثلاث مصارف إنمائية مملوكة للدولة بالفعل وهي إلبانك (Ilbank) وأكسمبانك (Eximbank) وبنك التنمية (UNCTAD, 2016c). غير أن أهمية المصارف الإنمائية قد انخفضت مع مرور الوقت؛ فقد لوحظ انخفاض حصة القروض الإنمائية والاستثمارية من إجمالي القروض من حوالي 25%-30% خلال السبعينيات إلى حوالي 10% في الثمانينيات ثم انخفضت لتصل إلى أقل من 5% خلال العقد الماضي (Öztürk et al., 2010).

ويعد التأكد من عدد المصارف الإنمائية حول العالم أمرا مستعصيا نتيجة المشاكل المتعلقة بالتعريف والمشاكل المرتبطة بالبيانات. ووفقا لآخر التقديرات، يظل تواجد المصارف الإنمائية في

النظام المالي ملموسا حيث تمثل ما نسبته 25% من إجمالي الأصول المصرفية حول العالم (Luna-Martinez and Vicente, 2012). وعلى المستوى الإقليمي، فقد وافق المصرف الأوروبي للاستثمار (EIB) التابع للاتحاد الأوروبي على منح أكبر قدر من القروض على الإطلاق للدول الأعضاء فيه والتي تعد اقتصادات صناعية أساسا. ويبقى إجمالي القروض التي منحتها المصارف الإنمائية الإقليمية الأخرى حوالي 10 إلى 20 مليون دولارا أمريكيا (الشكل 9.7). كما تخلق مؤسسات التمويل الإنمائي شبكات فيما بينها، وخير مثال على ذلك اتحاد مؤسسات التمويل الإنمائي الوطني في الدول الأعضاء في البنك الإسلامي للتنمية (ADFIMI) العامل في إطار البنك الإسلامي للتنمية (انظر الإطار 2.7).

الشكل 9.7: إجمالي القروض الممنوحة بواسطة المصارف الإنمائية متعددة الأطراف (2016).



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على التقارير السنوية للمصارف.

الإطار 2.7: اتحاد المؤسسات المالية للتنمية الوطنية (ADFIMI)

أنشئت ADFIMI كمنظمة دولية مستقلة ذاتيا، وبعضوية ما يقرب من 50 مؤسسة تتوزع في 18 بلدا، يتمثل الهدف الرئيسي للمنظمة في إقامة العلاقات بين مؤسسات تمويل التنمية الوطنية الأعضاء فيها وتحقيق التضامن فيما بينهم من خلال استخدام الحكمة الجماعية لأعضائها.

كما تهدف الرابطة إلى الرفع من فعالية مؤسسات التمويل الإنمائي والمصارف ضمن المنطقة التي تنشط فيها. ومن شأن ذلك أن يمنح هذه المؤسسات فرصة العمل سويا والنجاح في تطوير وتبادل الخبرات والأفكار ذات النفع المتبادل وتعزيز التعاون في المنطقة وإعداد الأوراق السياساتية والاضطلاع بأنشطة الدعوة والتكامل مع أنشطة البنك الإسلامي.

وتقوم المنظمة بإجراء الأبحاث وتنظيم الدورات التدريبية وبرامج بناء القدرات إضافة إلى إقامة شراكات مع جهات أخرى أو مع مؤسسات من أعضائها لتطوير هذه الدورات والبرامج وتنفيذها لتلبية احتياجات الأعضاء وطلباتهم.

المصدر: adfimi.org.

وعلى الرغم من تواجد مؤسسات التمويل الإنمائي على الصعيد الوطني والإقليمي والعالمي، فإن العديد من البلدان تواجه صعوبة في إيجاد الموارد اللازمة لتحقيق التحول الاقتصادي. وفي واقع الأمر، لا يرجع عدم توفر آليات تمويل التنمية الصناعية والاقتصادية إلى نقص في المدخرات العالمية، حيث تفيد التقارير إلى أن المدخرات العالمية السنوية تبلغ حوالي 22 تريليون دولار، ويقدر الرصيد العالمي للأصول المالية بنحو 218 تريليون دولار (UN, 2014). وإذا ما أمكن توجيه هذه المدخرات إلى الاستمارات طويلة الأجل، فسيكون من شأنها دعم التنمية الصناعية والاقصادية في جميع أنحاء العالم وربما يتم تحقيق عائدات أكبر. وبوسع مصارف التنمية الوطنية والإقليمية والدولية ربط هذا التمويل الوفير بمشاريع قوية يمكنها الإسهام في التحول الاقتصادي.

وفي هذا السياق، قد تكون أدوات التمويل الإسلامي خيارا آخر لحشد الموارد وتمويل التنمية الصناعية في بلدان المنظمة. وقد أظهرت خدمات التمويل الإسلامي نجاحا ملحوظا من حيث النمو والتوسع وتنوع المؤسسات والمنتجات. وتتمتع طبيعتها المستندة إلى الأصول والمتسمة بتقاسم المخاطر بإمكانات قوية للمساهمة في التنمية الاجتماعية والاقتصادية من خلال تعزيز تطوير مشاريع الأعمال. ويوفر التمويل الإسلامي درجة عالية من التكامل لا سيما فيما يخص ملء الفراغ الحاصل في تطوير البنية التحتية. ويمكن للاستثمار في البنية التحتية أن يوفر أصول ملموسة حقيقية وهي ما يسعى التمويل الإسلامي فعلا لتمويلها. علاوة على ذلك، يقدم التمويل الإسلامي آلية تقوم بتمكين المستثمرين من تملّك الأصول وجني الأرباح. وقد كان سوق الصكوك يقوم بدور فعّال فيما يخص جمع الأموال والأنشطة الاستثمارية.

9.5 الاستثمار في التكنولوجيا والابتكار

سعيا لتحقيق التنمية الصناعية، تتجلى أهمية بناء القدرات التكنولوجية حتى تكون قادرة على الاستفادة من أحدث التقنيات، وتصميم سياسات الابتكار لتعزيز أنشطة الابتكار في الداخل، وإجراء التحضيرات اللازمة للفرص والتحديات المستقبلية.

9.5.1 بناء القدرات التكنولوجية

يشير مصطلح القدرات التكنولوجية إلى المعلومات والمهارات التي تمكن الشركات الإنتاجية من الاستغلال الأمثل للمعدات والتقنيات الحديثة، فتسهم بذلك في التنمية الاقتصادية (Lall et al.,

2016). وترتكز هذه القدرات على ثلاثة عناصر رئيسية: الإنتاج والاستثمار والابتكار. وتشير القدرة على الإنتاج إلى مجموعة متنوعة من القدرات اللازمة لتشغيل وصيانة مرافق الإنتاج. وتشير القدرة على الاستثمار إلى القدرات اللازمة لإنشاء مرافق إنتاج جديدة وتوسيع الطاقة الاستيعابية. أما القدرة على الابتكار فتتكون من القدرات الكفيلة باستحداث الإمكانات التكنولوجيا الجديدة وإيصالها إلى الممارسة الاقتصادية.

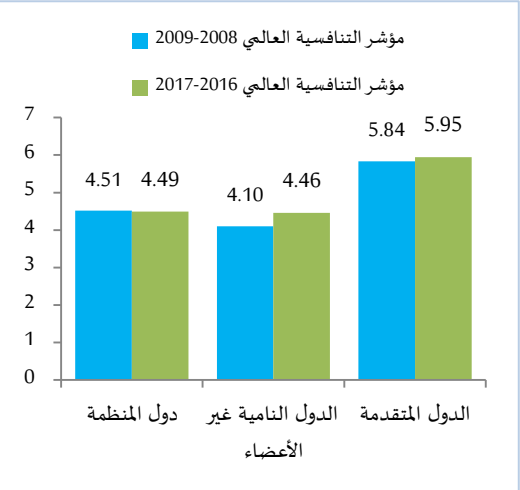
ويمكن اعتبار التنمية التكنولوجية عملية تراكم لتلك القدرات. ولا يعد التعلم السلبي وحده كافيا حيث التكنولوجيا تصبح أكثر تعقيدا أو متطلبات السوق تصبح أكثر تحديدا. وعلى أية حال، فإن تنمية القدرات التكنولوجية لا تعني بالضرورة بناء القدرات لاستحداث الابتكارات المتقدمة وحسب، وإنما كثيرا ما ينطوي ذلك على المجهودات الرامية لاستيعاب المعرفة التي ينبغي استغلالها في قطاع الإنتاج لتحقيق الإنتاجية العالية وتطوير المنتجات.

ويرتبط بناء القدرات التكنولوجية الوطنية بالتدخل الحكومي من حيث نظام الحوافز وعوامل السوق والمؤسسات التي تقدم الدعم للتكنولوجيا الصناعية (Lall, 2001). ويتعين على الحكومات دعم التعلم من خلال وضع سياسات من شأنها تحسين قدرات الشركات على جسر الهوة المعرفية مع نظيراتها في البلدان المتقدمة (Malerba and Nelson, 2011). كما ينبغي لها تخصيص دور محوري للجهود التكنولوجية الأهلية المبذولة للتمكن من التقنيات الحديثة وتكييفها وفقا للظروف المحلية وتحسينها ونشرها داخل الاقتصاد واستغلالها خارجيا من خلال نمو الصادرات المصنعة وتنويعها ومن خلال تصدير التقنيات نفسها.

وقد قامت العديد من البلدان باستثمارات واسعة في البنى التحتية لدعم تنمية القدرات التكنولوجية الأساسية، لا سيما تلك التي تخدم الشركات الصغيرة والمتوسطة. ويتمتع قطاع الشركات الصغيرة بإمكانيات نمو قوية إذا ما تم استغلال التكنولوجيا بشكل خاص. ومن المرجح أن تنجح تلك الشركات حين تعمل ضمن تجمعات، مما يمكن رواد الأعمال والعاملين من التعلم من بعضهم البعض، ويمكن كذلك المتنافسين من الانخراط في أعمال جماعية للتغلب على القيود المشتركة.

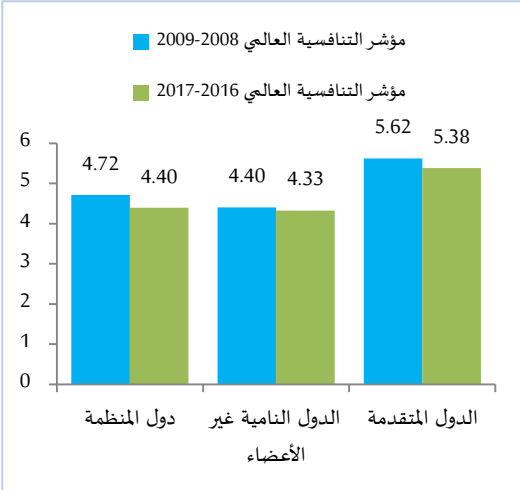
ويظهر الشكل 10.7 إلى أي مدى تتوفر أحدث التكنولوجيا. ففي عام 2008، كانت الدول الأعضاء تتفوق على الدول النامية غير الأعضاء من حيث إمكانية الوصول لتلك التقنيات الحديثة، بيد أنها لم تتمكن من تعزيز مكانتها حيث تمكنت الدول النامية غير الأعضاء من اللحاق بها بحلول عام 2016. وعلى نحو مماثل، يظهر الشكل 11.7 مدى اعتماد الأعمال التجارية على التكنولوجيا الحديثة. فعلى الرغم من ملاحظة أن جميع الدول قد شهدت انخفاضا في قدرتها على استعياب التكنولوجيا الحديثة، فقد سجلت الدول الأعضاء معدلا أكثر انحدارا من مجموعات الدول الأخرى. وتستلزم هذه المؤشرات بذل المزيد من الجهود لنقل التقنيات الحديثة وتحسين القدرات الاستيعابية على مستوى الشركات.

الشكل 10.7: توافر أحدث التكنولوجيات



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناءً على مؤشر التنافسية العالمي للمنتدى الاقتصادي العالمي. ملاحظة: 1= لا يوجد إطلاقا؛ 7= يوجد إلى حد كبير.

الشكل 11.7: استيعاب التكنولوجيا على مستوى الشركات



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناءً على مؤشر التنافسية العالمي للمنتدى الاقتصادي العالمي. ملاحظة: 1= لا يوجد إطلاقا؛ 7= يتم تبنيه على نطاق واسع.

9.5.2 سياسات الابتكار من أجل التصنيع

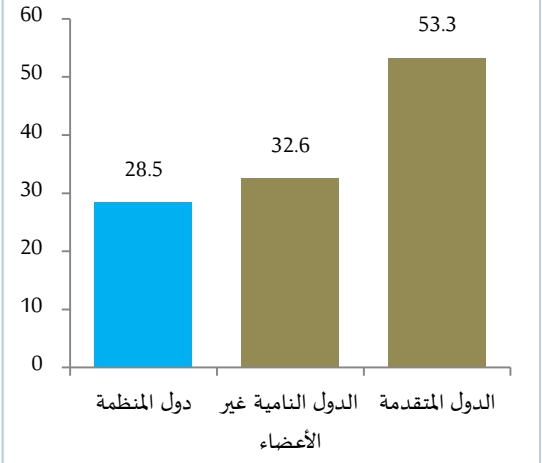
تتمثل السياسة الصناعية في تنسيق الأنشطة الحكومية الرامية إلى رفع مستويات الإنتاجية والقدرة التنافسية للاقتصاد ككل ولتلك الخاصة بصناعات بعينها. وتتطلب هذه العملية سياسات ابتكارية تكميلية لمساعدة الشركات على الرفع من مستوى أدائها والإسهام في تحقيق أهداف اقتصادية أوسع نطاقا. وفي واقع الأمر فإن سياسات الابتكار في العديد من البلدان تستهدف ضمنا

أو صراحة السعي إلى تغيير الهيكل الصناعي. وعلى نحو مماثل، فإن العديد من برامج تطوير الصناعة يشتمل عادة على جوانب من الابتكار مثل نقل المعرفة واكتساب التكنولوجيا ونقلها وتنمية المهارات والتعاون بين مراكز الأبحاث والقطاع الصناعي.

وعلى الرغم من ارتباط سياسات الصناعة والابتكار ارتباطا وثيقا بمسألة تعزيز التعلم التكنولوجي وبناء الكفاءات، فإن ذلك لا يعني أنه ينبغي إغفال أي منهما. وينبغي اعتبار سياسات الابتكار واحدة من الأدوات الفعالة لسياسات الصناعة في دعم القدرات الابتكارية في مختلف الصناعات والسماح لها باكتشاف إمكاناتها الحقيقية وميزتها التنافسية.

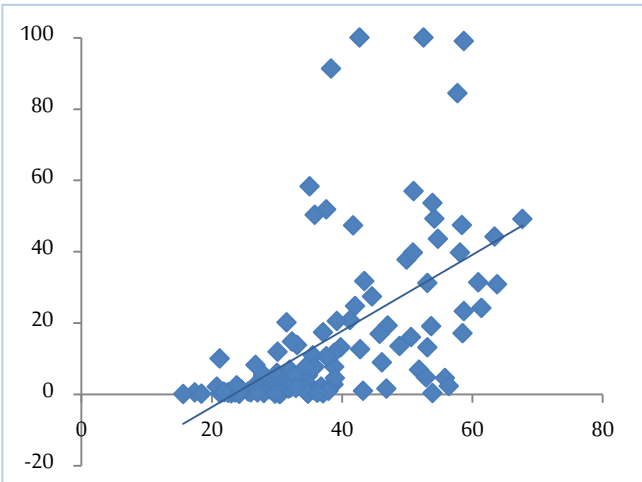
ويتعذر تحقيق التنمية الاقتصادية من دون تعزيز الارتقاء بمستوى التكنولوجيا والقدرة على الابتكار. وفي الوقت الراهن، يتخلف معدل القدرة على الابتكار لدى دول المنظمة كمجموعة عن القيم المتوسطة الخاصة بمجموعات الدول الأخرى (الشكل 12.7). ويعكس ذلك أنه لا يتم الأخذ بعين الاعتبار عناصر المدخلات والمخرجات المتعلقة بالقدرات الابتكارية عند وضع سياسات الابتكار. ومن دون سياسة ابتكار فعالة، يصعب انتظار تحقيق مكانة منافسة في القطاعات الصناعية على مستوى الأسواق العالمية. وكما يظهر في الشكل 13.7، ترتبط القدرة على الابتكار ارتباطا وثيقا بتصدير التكنولوجيا المتقدمة، بحيث تميل الكفة لصالح الاقتصادات ذات القدرات العالية على الابتكار في أن تكون أكثر تصديرا للمنتجات التكنولوجية المتقدمة.

الشكل 12.7: مؤشر الابتكار العالمي، 2017



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناءً على مؤشر الابتكار العالمي للمنظمة العالمية للملكية الفكرية.

الشكل 13.7: الابتكار مقابل تصدير التكنولوجيا المتطورة، 2017



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناءً على مؤشر الابتكار العالمي للمنظمة العالمية للملكية الفكرية.

وليست البلدان حديثة العهد بالتصنيع وحدها من يحتاج إلى السياسات المتعلقة بالعلوم والتكنولوجيا والابتكار، بل إن البلدان المتقدمة صناعيا في حاجة إليها كذلك. وقد نشطت العديد من البلدان الصناعية في أربع مجالات تحديدا فيما يتعلق بالسياسات آنفة الذكر بين عامي 2014 و 2016: (1) تمويل الابتكار في الأعمال التجارية وريادة الأعمال وزيادة مقدار الدعم المخصص للمشاريع الصغيرة والمتوسطة ولتدويل نشاطاتها؛ (2) ترشيد الإنفاق العام على البحوث وتعزيز الروابط بين القطاعين العام والخاص فيما يخص الأبحاث التي يضطلع بها كل منهما، وتشجيع الأبحاث متعدد الاختصاصات والعلم المفتوح؛ (3) ضمان استمرارية تدفق المواهب في المستقبل وبناء ثقافة الابتكار؛ (4) تحسين حوكمة السياسات المتعلقة بالعلم والتكنولوجيا والابتكار، مع إيلاء اهتمام أكبر بتقييم السياسات ووضع سياسات مسؤولة فيما يتعلق بالأبحاث والابتكار (OECD, 2016). ومما يجدر ذكره من تقرير منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD, 2016) أن العديد من البلدان أعادت بناء مجموعة سياساتها من أجل تقديم دعم خاص للمشاريع الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة ليتسنى لها الوصول إلى الأسواق العالمية بالإضافة إلى تدويل التجمعات لربط هذه الشركات بشبكات المعرفة العالمية.

وفي كثير من الحالات، لا تظهر سياسات التنمية الصناعية بوصفها سياسات صناعية، وإنما كاستراتيجيات للتنمية الصناعية أو كرؤية وطنية أو كجزء من الخطط الإنمائية الوطنية الدورية التي تهدف إلى تيسير التنمية الشاملة والتحول الاقتصادي (UNCTAD, 2015b). ولا تتمحور التنمية الصناعية حول نهوض قطاعات محددة وحسب، بل يشمل كذلك سد الفجوة الإنتاجية. ويتطلب ذلك وجود أنظمة دعم تكنولوجية وفنية تنمو بموجبها قطاعات محددة، إضافة إلى نمو الاستثمار في رأس المال البشري. كما أنه من المهم إشراك القطاع الخاص في عملية صنع السياسات من أجل زيادة الفعالية. وبشكل عام، فإن من الأهمية بمكان توفير بيئة مشجعة للابتكار من أجل تحقيق تحول صناعي ناجح.

9.5.3 التهيؤ للثورة الصناعية الرابعة

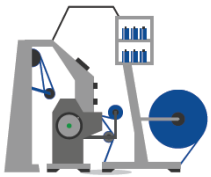
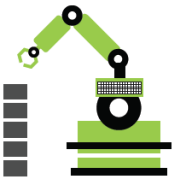
بدأ التحول الصناعي باستحداث معدات التصنيع الميكانيكية في نهاية القرن الثامن عشر الميلادي عندما أحدثت الماكينات ثورة في عملية الإنتاج. تبع ذلك ثورة أخرى مطلع القرن العشرين باستحداث ما يسمى بالإنتاج الضخم للسلع المعتمد على الطاقة الكهربائية القائم على تقسيم

العمل. وقد حلت محلها الثورة الصناعية الثالثة التي بدأت في أوائل السبعينيات، حيث تم استخدام الالكترونيات وتقنية المعلومات لتحقيق زيادة التشغيل الآلي لعمليات التصنيع (ISRA, 2013). أما الثورة الصناعية الرابعة فتعود إلى دخول الإنترنت في عمليات التنظيم الصناعي (الشكل 14.7).

وقد ظهرت الثورة الصناعية الرابعة، أو ما يسمى بـ "التصنيع الذكي"، أول مرة عام 2011 بواسطة الوكالة الألمانية للتجارة والاستثمار (GTAI). ويستخدم هذا المصطلح لوصف النقلة النوعية التي أحدثها التطور التكنولوجي في الأسس التقليدية في عمليات الإنتاج. فلم تعد آلات الإنتاج الصناعي تعمل على إنتاج المنتج وحسب، بل أصبح المنتج يخلق نوعا من التواصل مع الآلات لإخبارها ما يتوجب القيام به على وجه الدقة (GTAI, 2014). وبعبارة أخرى، فإن الثورة الصناعية الرابعة هي مرحلة جديدة لم تعد أنظمة التصنيع فيها مرتبطة بشكل بسيط بالمنتجات التي تصنعها، بل يتعدى ذلك إلى التواصل والتحليل واستخدام تلك البيانات بغرض التوصل إلى إجراءات تتسم بالذكاء وتنفيذها بشكل ملموس، وبذلك فهي تتنقل من العالم الفيزيائي إلى العالم الرقمي ثم إلى العالم الفيزيائي مرة أخرى (DUP, 2016).

وبفضل ما يصطلح عليه بـ "إنترنت الأشياء"، فقد أدى زيادة الاتصال والقدرات المتطورة لجمع البيانات وتحليلها إلى تحقيق قفزات نوعية نحو اقتصاد قائم على المعلومات. وتتيح هذه التطورات إمكانيات هائلة لرفع مستوى الإنتاجية وتحقيق نمو في قطاع الصناعات التحويلية. وأولها هي أنها تتيح إمكانية تحسين الأنظمة بشكل مستمر أثناء الإنتاج من حيث استهلاكها للموارد والطاقة وبالتالي تسمح للشركات بتوفير الموارد وزيادة الإنتاجية. علاوة على ذلك، فهي تسهل من تلبية الاحتياجات الفردية للعملاء. وتسمح الثورة الرابعة للاختيارات الفردية الخاصة بالعميل بأن يتم تضمينها في مراحل التصميم والتكوين والترتيب والتخطيط والتصنيع والتشغيل. كما تقوم بإتاحة إدخال تعديلات حتى في آخر اللحظات. وبالتالي فهي تعطي مرونة كبيرة في تكوين جوانب مختلفة من العمليات التجارية، كما تفتح المجال أمام توليد قيمة وأشكال جديدة من العمالة. كما أنها تقوم بتيسير اتخاذ القرار الأمثل بشفافية من البداية وحتى النهاية بصورة آنية. علاوة على ذلك، تسمح الثورة الرابعة للناس بأن يظلوا قائمين على أعمالهم وإبقائهم على مستوى عال من الإنتاجية لمدة أطول (ISRA, 2013).

الشكل 14.7: تاريخ الثورات الصناعية

الثورة الصناعية الأولى	الثورة الصناعية الثانية	الثورة الصناعية الثالثة	الثورة الصناعية الرابعة
أواخر القرن الثامن عشر	مطلع القرن العشرين	بين سبعينات القرن العشرين ومطلع القرن الحادي والعشرين	2010 فصاعدا
			
من خلال استحداث مرافق الإنتاج الميكانيكية بمساعدة الماء والبخار	من خلال استحداث الإنتاج الضخم بمساعدة الطاقة الكهربائية	من خلال تطبيقات الإلكترونيات وتكنولوجيا المعلومات لزيادة أتمتة الإنتاج.	انطلاقا من أنظمة الإنتاج الحاسوبية والفيزيائية، والمزج بين العالم الحقيقي والافتراضي

المصدر: جمعها المؤلف من مصادر متعددة.

وتقدم الثورة الصناعية الرابعة العديد من المكتسبات الممكنة للتنمية الصناعية، بيد أن هناك تكاليف ومخاطر يجدر أخذها بالحسبان. سيصبح هناك فائزين وخاسرين، إضافة إلى وجود تعديلات يجب القيام بها. وسوف تشكل قضايا الأمن الإلكتروني والملكية الفكرية وسرية البيانات تحديات كبيرة. وعلى الرغم من هذه التحديات، تظل الاستفادة من الثورة الصناعية الرابعة في عمليات التصنيع وسلاسل الإمداد في الدول النامية تحظى باهتمام متزايد. فهي تجعل من الممكن تصنيع أشياء جديدة كليا بطرق جديدة تماما وإحداث ثورة في سلاسل الإمداد والإنتاج ونماذج الأعمال التجارية (راجع الإطار 3.7 للاطلاع على مثال على تطبيق الثورة الصناعية الرابعة). وبالنظر إلى التطورات والفرص الجديدة، يتحتم على المصنعين حول العالم اتخاذ القرار الأمثل بشأن الكيفية والتوقيت المناسبين للاستثمار في التقنيات الحديثة، وتحديد أي منها سوف يعود بأقصى قدر من الفائدة لهم. ويتعين على الحكومات تقديم الدعم للمصنعين لمساندة جهودهم في تنفيذ النهج الذي تتبناه الثورة الصناعية الرابعة سعيا لتحقيق الإنتاجية والتنافسية في الأسواق العالمية.

وقد توصلت دراسة أجريت بشأن تركيا إلى أنه في حال تم تبني الثورة الصناعية الرابعة في البلد بنجاح، فسيكون لقطاعات التصنيع الإمكانية لتحقيق فوائد تصل إلى 13 مليار دولار أمريكي

(TÜSİAD, 2016). ويستند هذا التحليل إلى الزيادة المقدرة في مستوى الإنتاجية من 4% إلى 7% في ضوء تكاليف الإنتاج الإجمالية. وبمساعدة الثورة الصناعية الرابعة وبالتكامل مع سلاسل القيمة

الإطار 3.7: الثورة الصناعية الرابعة في الممارسة: المراقبة المستمرة لأجهزة الاستشعار لجودة المنتج في سلسلة الإمداد

الحالة الأولية: سواء كانت مكونات حساسة أو منتجات نهائية باهضة الثمن، فعلى الرغم من مراقبة جودة المنتج بشكل متواصل تقريبا خلال مراحل الإنتاج، إلا أن الإحاطة بما يحدث لها أثناء عملية النقل أو الاستخدام غالبا ما تكون متعذرة. فعلى سبيل المثال، لا أحد يعلم على وجه اليقين هل يتم الالتزام بشروط نقل محددة، أو هل يتسبب الاهتزاز أو الرطوبة المفرطة أو الصدمات بأضرار غير مرئية على المنتج. وفي أسوأ الأحوال، تصبح المكونات عديمة القيمة ولا يمكن استخدامها، مما يتسبب في ارتفاع تكلفة زمن التوقف عن العمل.

الحل: وهنا يكمن مجال تطبيق الحل الجديد المبتكر من قبل شركة بوش (Bosch) القائم على الثورة الصناعية الرابعة المسمى بـ (TraQ) وتعني "التعقب والجودة". ويهدف الابتكار إلى مراقبة جودة المنتج بشكل مستمر على طول سلسلة الإمداد بأكملها. ويتم تزويد صناديق النقل بمستشعرات بوش المتكاملة المرتبطة بالنظام السحابي وإنترنت الأشياء الخاص بشركة بوش. وتقوم بتسجيل البيانات ذات الصلة بجودة المنتج على نحو غير منقطع مثل درجة الحرارة والصدمات والرطوبة.

وتقوم المستشعرات بإرسال تلك البيانات إلى الذاكرة السحابية، مما يعني إمكانية دمج العملية بسلاسة في العمليات التجارية. ويقوم النظام السحابي وإنترنت الأشياء الخاص بالشركة بتقييم الحوادث المرتبطة بالجودة على طول سلسلة الإمداد. ويتم تنبيه المستخدمين بشكل آني، حيث يمكن لشركاء سلسلة الإمداد الشروع في اتخاذ إجراءات مضادة في الوقت المناسب. علاوة على ذلك، تتيح بيانات الموقع المرسلة خلال عملية النقل تحديد الوقت المقدر لوصول المنتج. ومن المزمع إطلاق هذا الابتكار، الذي اجتاز الاختبارات التجريبية بنجاح داخل الشركة، عام 2017.

لمحة عن المكتسبات: تؤدي عمليات التفتيش المنتظمة للسلع الواردة إلى تحسين إدارة الجودة، وانخفاض التكاليف: فلا يوجد تصحيح للخطأ الناجم عن تكرار العمل، كما لا يوجد استقصاء وتعقب مستهلك للوقت، أو مطالبات تعويض من قبل العملاء. ويتيح التوثيق المستمر لعملية النقل الالتزام باللوائح والتنظيمات وتعزيز إدارة معالجة الشكاوى، والشفافية الفورية على طول سلسلة الإمداد من أجل تحسين ظروف النقل وتحسين إدارة المخاطر التي قد تتعرض لها سلسلة الإمداد.

المصدر: VDMA (2016)

العالمية، فإنه من المتوقع أن يزيد حجم الإنتاج الصناعي ليصل إلى حوالي 3%، مما يعني نمو الناتج المحلي الإجمالي بأكثر من 1%. وعلى أية حال، فإن تركيا بحاجة إلى استثمار 3 إلى 5 مليار دولار سنويا لدمج تقنيات الثورة الصناعية الرابعة في عمليات التصنيع على مدى السنوات العشر المقبلة.

وسيمثل تحقيق التحول نحو الثورة الصناعية الرابعة تحديا بالغ الصعوبة بالنسبة للدول الأعضاء. وتتمثل الخطوة الأولى في إيجاد منبر يتم من خلاله التطرق للقضايا المتعلقة بتبني الثورة الصناعية الرابعة، كما يمكن مناقشة الاحتياجات الاستراتيجية والتشغيلية بشكل مستفيض بمشاركة جميع أصحاب المصلحة المعنيين الذين تقع على عاتقهم مسألة تحويل القطاعات الصناعية الوطنية. فعلى سبيل المثال، قامت ألمانيا بإنشاء منصة أطلقت عليها اسم (Plattform Industrie 4.0) يهدف إلى جمع الشركات والرابطات والمجتمع الأكاديمي والنقابات العمالية وصناع السياسات من أجل تنسيق التحول الرقمي للصناعة. ويعد التركيز على تحويل التصنيع باتجاه نموذج تصنيع حديث يشتمل على صناعة ذات سلاسل قيمة عالية ضمن إطار الثورة الرابعة أمرا بالغ الأهمية بالنسبة لدول المنظمة.

9.6 تعزيز التكامل الإقليمي للتنمية الصناعية

أصبحت عمليات الإنتاج العالمية مرتبطة ببعضها البعض ارتباطا وثيقا في الوقت الراهن. وتعد الفرص الناتجة من نمو حجم السوق وتوفر الموارد المتنوعة، وعناصر الإنتاج على نطاق أوسع عاملين من العوامل المساهمة بشكل كبير في نمو سلاسل القيمة العالمية. ويمثل تنمية قطاع صناعي قادر على المنافسة تحديا للاقتصادات الصغيرة على وجه الخصوص، نظرا لأنها قد لا تملك جميع الموارد اللازمة لتنميته. فقد تمتلك بعض الدول وفرة في القوى العاملة الماهرة، بينما بعض الدول الأخرى قد تتوفر لديها السلع الإنتاجية أو الموارد الطبيعية أو القوى العاملة غير الماهرة. علاوة على ذلك، قد يكون حجم السوق الأدنى اللازم لنمو صناعة ما كبيرا جدا بالنسبة لاقتصاد صغير.

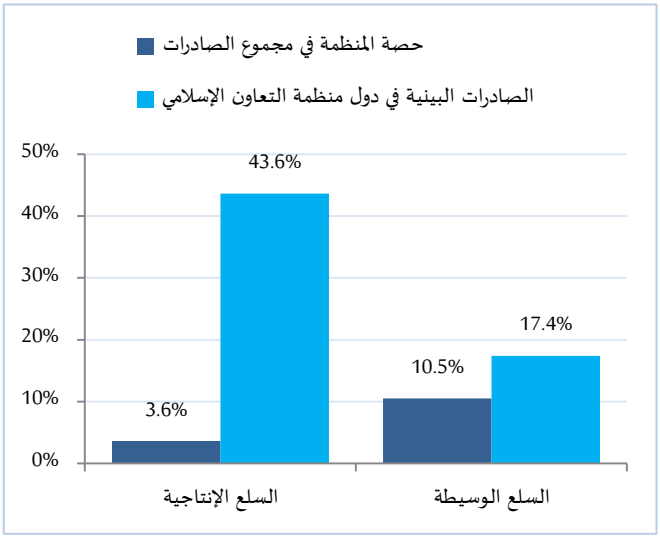
ومن أجل تحقيق التنمية الصناعية، قد يكون من الضروري إقامة تعاون وثيق على المستوى الإقليمي. ويوفر التكامل الإقليمي سوقا ضخمة للمصنوعات مما يمكّن الصناعات الوطنية من وفورات الحجم. وهذا بدوره يخلق حوافز تبعث على التخصص والتجارة في منتجات متنوعة وتحسين كفاءة المنتجات. وقد تستفيد الصناعات من التكتل الناتج عن عملية التكامل، الأمر الذي من شأنه أن يخلق عوامل خارجية جديدة عبر مختلف الصناعات مثل نقل التكنولوجيا وانتشار

المعرفة، فضلا عن ارتفاع الرصيد المحلي من رأس المال البشري نتيجة التعرض لسلع جديدة أكثر تطورا. لذلك، فإن السياسات الصناعية في العديد من بلدان المنظمة بحاجة إلى بعد إقليمي لكي يكتب لها النجاح.

كما يعتبر استهداف التبادل التجاري فيما بين بلدان المنطقة وسيلة من وسائل تعزيز التكامل الاقتصادي الإقليمي كذلك. فعلى أية حال، سعيا لإقامة تعاون اقتصادي حقيقي بين الدول الأعضاء، يمكن وضع أهداف فرعية محددة لتعزيز التعاون في مجالات يسهم فيها التكامل الاقتصادي في دعم التنمية الصناعية كذلك. وسيتعين على مجتمع المنظمة استهداف السلع الوسيطة والسلع الإنتاجية والسلع الاستهلاكية والسلع التصنيعية والمنتجات ذات التكنولوجيا المتطورة والمنتجات المتنوعة وغيرها بشيء من التحسين والتطوير عند وضع خططها الاستراتيجية التي تسعى لتعزيز التكامل الاقتصادي.

ويبين الشكل 15.7 وضع صادرات السلع الوسيطة والسلع الإنتاجية، بحيث تسجل الدول الأعضاء حوالي 10.5% من مجموع صادرات السلع الوسيطة، يصدر منها ما نسبته 17.4% إلى الدول الأعضاء الأخرى. ويحمل ذلك دلالة بارزة على أن المستوى الراهن من التكامل ليس بالمستوى المطلوب. ومن جانب آخر، تسجل الدول الأعضاء حوالي 3.6% فقط من مجموع صادرات السلع الإنتاجية، يصدر منها ما نسبته 43.6% إلى الدول الأعضاء الأخرى. وبالرغم من أن حصة الدول الأعضاء من مجموع صادرات السلع الإنتاجية تعد ضئيلة جدا، إلا أن نسبة معتبرة منها يتم تصديرها إلى الدول الأعضاء الأخرى، وهذه النسبة أدعى إلى التفاؤل من نسبة التبادل التجاري في السلع الوسيطة.

الشكل 15.7: الصادرات البينية للسلع الإنتاجية والسلع الوسيطة في دول المنظمة



المصدر: حسابات موظفي سيسرك بناء على قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، التصنيف حسب الفئات الاقتصادية الواسعة.

وكما تم توضيحه في القسم الثالث، يظهر أن التكامل التجاري العام بالنسبة لدول المنظمة آخذ في التحسن. وسيعتمد المزيد من التحسن في التكامل الاقتصادي في الغالب على أوجه التكامل بين قطاعي التجارة والصناعة بين بلدان المنظمة، وهو ما لا يمكن تحقيقه على أرض الواقع في المستقبل القريب من خلال قوى العرض والطلب في السوق فقط. ولن يؤدي الاستكمال الناجح لتنفيذ العديد من المشاريع الصناعية الطموحة في الدول الأعضاء إلى تعزيز التكامل الاقتصادي والتنمية الصناعية فحسب، بل إنه كذلك يفتح المجال أمام مشاريع استثمار صناعي أكثر طموحا.

وسيكون التكامل الإقليمي مرهونا بالمصالح المشتركة للدول الأعضاء تبعا لواقعها السياسي والاجتماعي والاقتصادي. وإذا تم توظيفها بشكل فعال، فستعمل على تسهيل التعاون والتقارب بين الدول الأعضاء. وتتطلب هذه العملية، من بين أمور أخرى، عمليات ترابط أفضل بالنسبة للبنية التحتية ووسائل النقل والشبكات اللوجستية وإمدادات الطاقة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات وتكامل عمليات الإنتاج (سلاسل القيمة) والمواءمة بين السياسات التنظيمية والدعم الفعال لسياسات التبادل التجاري والاستثمار.

وقد ارتبطت التنمية الصناعية في الدول الأوروبية ارتباطا وثيقا بالتكامل الإقليمي على مستوى القارة. وبفضل مواءمة السياسات الاقتصادية وآليات الحوافز الإقليمية، فقد سنحت الفرصة حتى للاقتصادات الصغيرة لأن تنمو وتصبح منافسة في قطاعات صناعية محددة. ولا تمثل المنافسة بين البلدان حجر عثرة أمام التعاون فيما بينها إذا ما تم تحديد المجالات ذات الاهتمام المشترك ووضع وتنفيذ سياسات التعاون الاقتصادي على نحو جيد. وبالرغم من أوجه التشابه في الهياكل الاقتصادية لدول الاتحاد الأوروبي، إلا أن حجم التبادل التجاري مع الدول غير الأعضاء في الاتحاد يبلغ 60-65%. وهذا يعكس حقيقة أنه إذا ما توفر تصميم سياسات التكامل الإقليمي وتنفيذها على نحو فعال في إطار بنية مؤسسية فعالة، فإن ذلك سيعود بالنفع على المجتمع بأسره.

وعلى الرغم من إمكانية حدوث تضارب في المصالح الاقتصادية بين الدول الأعضاء، يبقى وضع المشاريع الكبرى المشتركة في مجال البنية التحتية وتنفيذها ضرورة حتمية من أجل تخفيض تكاليف مباشرة الأعمال التجارية عبر حدودها والمساعدة في ربط الأسواق تحسين التبادل التجاري والاستثمار الإقليمي. وهذا بدوره سوف يسهم في دعم التعاون المستقبلي في الأنشطة الصناعية ومزيد من الإندماج في سلاسل القيمة الإقليمية. ومن ثم سوف يدعم ذلك الانتقال من الأنشطة

البسيطة إلى أنشطة أكثر تعقيدا نظرا لتعلم البلدان من بعضها بينما تنتج حصة من القيمة المضافة.

وبشكل عام، هناك حاجة إلى تحقيق نوع من التآزر بين سياسات التجارة والاستثمار في البلدان الأعضاء، مع إيلاء اهتمام خاص بالتدابير التي تحفز سلاسل قيمة المنتجات في التنمية الصناعية. وبالرغم من أن عملية كهذه تتطلب التزاما سياسيا، فإنها تتطلب كذلك بيئة أعمال مواتية وحماية فعالة للملكية الفكرية ورأس مال بشري يتمتع بالمهارة اللازمة. وفي ظل ظروف كهذه، سيصبح القطاع الخاص أكثر قدرة على تحديد الفرص المتعلقة بربط الأسواق واستغلالها. وستكون الشركات الصغيرة والمتوسطة المنتجة التي تواجه تحديات في دخول الأسواق الأجنبية واحدة من المستفيدين الأساسيين من هذه العملية. وأخيرا، من خلال إقامة روابط خارج القطاعات التقليدية سوف تشكل عملية التكامل الإقليمي عنصر دعم لرفع مستوى التنوع والإنتاجية الاقتصادية.

المراجع

AfDB (2012), "Comparative Study on Export Policies in Egypt, Morocco, Tunisia and South Korea." African Development Bank: Tunis.

AfDB, OECD, UNDP (2017). *African Economic Outlook 2017- Entrepreneurship and Industrialisation*. African Development Bank, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations Development Programme. OECD Publishing, Paris.

Ali, A. A. and Y. Msadfa (2016), Industrial policy, Structural Change and Global Value Chains Participation: Case study of Morocco, Tunisia and Egypt, The OCP Policy Centre Policy Paper 16/4.

Ansu, Y. (2013), "Industrial Policy and Economic Transformation in Africa: Strategies for Development and a Research Agenda," in *The Industrial Policy Revolution II: Africa in the 21st Century*, J.E. Stiglitz, J.L. Yifu and E. Patel eds. International Economic Association, London: Palgrave Macmillan.

Arslan, I. and S. van Wijnbergen (1993), "Export incentives, exchange rate policy and export growth in Turkey," *The Review of Economics and Statistics*, 75 (1):128–33. doi:10.2307/2109635.

Astorga R., M. Cimoli and G. Porcile (2014), The role of industrial and exchange rate policies in promoting structural change, productivity and employment. In: *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*, Salazar-Xirinachs JM, Nubler I, and Kozul-Wright R, eds. International Labour Organization. Geneva: 79–112.

Atiyas, I. (2015), "Structural Transformation and Industrial Policy," Policy Perspective No: 16, Economic Research Forum.

Atiyas, İ. and O. Bakış (2015), "Structural Change and Industrial Policy in Turkey," *Emerging Markets Finance and Trade*, 51:6, 1209-1229.

Bagci, K. (2013). "Export behavior of German SMEs in the Eurozone." *International Economics and Economic Policy*. December 2013, Volume 10, Issue 4, pp 613–629.

Chandra, R. (1992), *Industrialization and Development in the Third World*, London: Routledge.

Chang HJ (1994). *The Political Economy of Industrial Policy*. St. Martin's Press. New York.

Chang, H.J. (2006), *The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis, and the Future*, Zed Books and TWN, New York and Penang.

Chenery, H.B. (1960) "Patterns of industrial growth," *The American Economic Review* 50(4): 624–54.

Cherif, R. and F. Hasanov (2015). "The Leap of the Tiger: How Malaysia Can Escape the Middle-Income Trap." IMF Working Paper, WP/15/131. Washington, D. C.: International Monetary Fund.

Clark, C. (1957), *The conditions of economic progress*. 3rd ed. London: Macmillan.

Dahlman C, Routti J and Ylä-Anttila P (eds.) (2006). Finland as a Knowledge Economy: Elements of Success and Lessons Learned. World Bank Institute.

Devarajan, S. (2016). Three reasons why industrial policy fails. The Brookings Institution. Available at http://brook.gs/2vfKKTw.

Dicken, P. (1998). *Global shift: Transforming the World Economy*, 3rd ed. London: P. Chapman.

Dubai (2016), 2021 Dubai Plan, Dubai Industrial Strategy 2030, Government of Dubai, www.dubaiplan2021.ae.

DUP (2016). Industry 4.0 and manufacturing ecosystems - Exploring the world of connected enterprises. Deloitte University Press.

EC (2011). *Small Business, Big World — a new partnership to help SMEs seize global opportunities*, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, European Commission, Brussels. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0702:FIN:EN:PDF

EC (2014). *Supporting the Internationalisation of SMEs.* Guidebook Series on How to support SME Policy from Structural Funds. Brussels: European Commission.

El Mokri, K. (2016), "Morocco's 2014- 2020 Industrial Strategy and its potential implications for the structural transformation process," The OCP Policy Centre Policy Brief 16/27.

Felipe J. and C. Ree (2015), Issues in modern industrial policy (I): sector selection, who, how, and sector promotion. In: *Development and modern industrial policy in practice: issues and country experiences.* Felipe, J. ed. Cheltenham, UK: Edward Elgar Pub.

Felipe, J. and C. Rhee (2013), "Report to the Government of Kazakhstan: Policies for industrial and service diversification in Asia in the 21st century," Manila: Asian Development Bank.

Galal, A. and N. El-Megharbel (2008), "Do Governments Pick Winners and Losers: An Assessment of Industrial Policy in Egypt." In Ahmed Galal, ed., Industrial Policy in the Middle East and North Africa: Rethinking the Role of the State. The American University Press, Cairo and New York.

Golovko, E. and G. Valentini (2011). "Exploring the complementarity between innovation and export for SMEs growth." *Journal of International Business Studies* 42: 362–380.

Grossman, G. (1990), "Promoting new industrial activities: a survey of recent arguments and evidence," OECD Economic Studies No: 14, Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.

GTAI (2014). "INDUSTRIE 4.0—Smart manufacturing for the future," July 1, 2014, Germany Trade and Invest.

Guadagno, F. (2016), "The role of industrial development banking in spurring structural change," Inclusive and Sustainable Industrial Development Working Paper Series 8, Vienna: United Nations Industrial Development Organization.

Guzman, M., J.A. Ocampo and J.E. Stiglitz (2016). "Real Exchange Rate Policies for Economic Development." Initiative for Policy Dialogue Working Paper Series, Working Paper No: 300.

Haque, I. (2007), "Rethinking Industrial Policy," UNCTAD Discussion Papers 183, UNCTAD/OSG/DP/2007/2.

Hausmann, R. and D. Rodrik (2003), "Economic development as self-discovery", *Journal of Development Economics*, Vol. 72/2, Elsevier, pp. 603-633, http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3878(03)00124-X.

Hausmann, R., Hidalgo, C. A., Bustos, S., Coscia, M., Simoes, A., & Yildirim, M. A. (2014). The atlas of economic complexity: Mapping paths to prosperity. Mit Press.

Hausmann, R., J. Hwang and D. Rodrik (2007), "What you export matters," Journal of Economic Growth 12(1): 1–25.

Herrendorf B, R. Rogerson, and A. Valentinyi (2013), "Growth and structural transformation," in *Handbook of Economic Growth*, 2014, v. 2, pp. 855–941.

Hofman, B., Rodrick-Jones, E. and Thee, K.W. (2004), "Indonesia: Rapid growth, weak institutions" A case study from *Scaling up poverty reduction, A global learning process and conference*, Shanghai, May 25-27, 2004, The World Bank.

ILO (2014), *Global Employment Trends 2014: Risk of a Jobless Recovery?,* Geneva: International Labour Organization.

IMF (2016), *World Economic Outlook Database, April 2016*, The International Monitory Fund, Washington, D.C.

IMF (2017), *World Economic Outlook Database, April 2017*, The International Monitory Fund, Washington, D.C.

ISRA (2013). Securing the future of German manufacturing industry - Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0. Final report of the Industrie 4.0 Working Group. Industry-Science Research Alliance, Germany.

Kaplinsky, R. (2013), "Global Value Chains, where they came from, where they are going and why this is important", *Innovation, Knowledge, Development Working Paper No. 68,* Open University.

Kaplinsky, R., and M. Morris (2001). *A Handbook for Value Chain Research*. Ottawa: International Development Research Centre.

Kniivilä, M. (2007), "Industrial development and economic growth: Implications for poverty reduction and income inequality," in *Industrial Development for the 21st Century,* New York: United Nations.

Konkakov, A. and G. Kubayeva (2016), "Progress in diversification of the economy in Kazakhstan," Working Paper No. 2016/8, The Maastricht School of Management.

Kuznets, S. (1966), *Modern economic growth,* New Haven, CT: Yale University Press.

Lall, S. (2001). *Technological change and industrialization in the Asian newly industrializing economies: achievements and challenges. In Competitiveness, Technology and Skills*, Ed: S. Lall. E. Elgar Publishing.

Lall, S., G.B. Navaretti, S. Teitel & G. Wignaraja (2016). *Technology and enterprise development: Ghana under structural adjustment*. Springer.

Lavopa, A. and A. Szirmai (2012), "Industrialization, employment and poverty," UNU-MERIT Working Paper 2012-081. United Nations University - Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology.

Lawrence, P. (2016), "Is There An Africa Problem?," in *Routledge Handbook of Industry and Development*, J. Weiss and M. Tribe eds. New York: Routledge.

Lazzarini, S.G., A. Musacchio, R. Bandeira-de-Mello & R. Marcon (2011), "What Do Development Banks Do? Evidence from Brazil, 2002-2009," Working Paper 12-047, Harvard Business School.

Lin JY, and Treichel V (2014). Making industrial policy work for development. In: *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*, Salazar-Xirinachs JM, Nubler I, and Kozul-Wright R, eds. International Labour Organization. Geneva: 65–78.

Lin, J. Y. (2012b). *The Quest for Prosperity: How Developing Economies Can Take Off*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Lin, J.Y. (2012a). *New Structural Economics*, World Bank, Washington, DC. https://doi.org/10.1596/978-0-8213-8955-3.

Luna-Martinez J and C.L. Vicente (2012). Global Survey of Development Banks. World Bank Policy Research Working Paper 5969, WPS5969. February.

Malerba, F., and R. Nelson (2011). Learning and catching up in different sectoral systems: evidence from six industries. Industrial and Corporate Change, 20(6), 1645–1675.

Mazzucato, M., and C. Penna (2014), Beyond market failures. The market creating and

shaping roles of state investment banks, SPRU Working Paper Series SWPS 2014-21.

McMillan, M. and D. Rodrik (2011), "Globalization, Structural Change and Productivity Growth," in *Making Globalization Socially Sustainable*, M. Bacchetta and M. Jansen, eds., Geneva: International Labour Organization.

Milberg, W., X. Jiang and G. Gereffi (2014). "Industrial Policy in the era of vertically specialized industrialization". In J. Salasar-Xirinachs, I. Nübler and R. Kozul-Wright (eds.), *Transforming economies: making industrial policy work for growth, jobs and development*. Geneva: UNCTAD and ILO.

MITI (2006), *Third Industrial Master Plan (IMP3) 2006 – 2020*, Ministry of International Trade and Industry, Malaysia.

Nelson, R. R. and E. S. Phelps (1966), ''Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth,'' American Economic Review, 56, 69–75.

Nishijima, S. (2012), "Japanese Industrial Policy," *Perspective of the World*, Vol. 4, No: 3, pp: 73-93.

ODI (2017). Supporting economic transformation: An approach paper. Prepared by M. McMillan, J. Page, D. Booth and D. W. Velde. London: Overseas Development Institute.

OECD (2006), *Removing barriers to SME access to international markets.* Final background report of the OECD-APEC. OECD-APEC Global Conference, 6-8 November 2006, Athens, Greece.

OECD (2009). "Competition Policy, Industrial Policy and National Champions." Policy Roundtables DAF/COMP/GF(2009)9. OECD Publishing. Paris.

OECD (2016). *OECD Science, Technology and Innovation Outlook 2016*. Paris: OECD Publishing.

Okazaki, T. (2017), "Industrial Policy in Japan: 70-Year History since World War II," Japan SPOTLIGHT, March-April 2017.

Özler, Ş. and K. Yılmaz (2009). "Productivity response to reduction in trade barriers: evidence from Turkish manufacturing plants", Review of World Economics 145:339–360.

Öztürk H, D. Gültekin-Karakaş and M. Hisarcıklılar (2010). The role of development banking in promoting industrialization in Turkey. Région et Développement No. 32.

Pack, H. and K. Saggi (2006), "Is there a case for industrial policy? A critical survey," *The World Bank Research Observer* 21(2): 267-97.

Page, J. (2013), "Should Africa Industrialize?" in *Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century: New Challenges and Emerging Paradigms*, Eds: A. Szirmai, W. Naudé, and L. Alcorta, Oxford: Oxford University Press.

Peres, W. (2013), "Industrial Policies in Latin America," in Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century: New Challenges and Emerging Paradigms, Eds: A. Szirmai, W. Naudé, and L. Alcorta, Oxford: Oxford University Press.

Prebisch, R. (1964), *Towards a New Trade Policy for Development*, Report by the Secretary-General of the United Nations Conference on Trade and Development, United Nations Publications, New York.

Rasiah, R. (2015), "The industrial policy experience of the electronics industry in Malaysia," WIDER Working Paper 2015/123, United Nations University, World Institute for Development Economics Research.

Rijkers, B., C. Freund and A. Nucifora (2014), "The Perils of Industrial Policy: Evidence from Tunisia," mimeo, the World Bank.

Rodrik, D. (2004), "Industrial Policy in the twenty-first century," KSG Faculty Research Working Paper Series, Harvard University.

Rodrik, D. (2008a), "Normalizing Industrial Policy," Commission on Growth and

Development Working Paper No: 3, The World Bank.

Rodrik, D. (2008b). “The real exchange rate and economic growth,” Brookings Papers on Economic Activity, Vol. 39, No. 2: 365-412.

Rodrik, D. (2015), “Premature Deindustrialization,” *Journal of Economic Growth* 21, pp.1-33.

Sak, G. and F. İnan (2015), “An Investment Policy Framework for Turkey in the Twenty-First Century,” The Economic Policy Research Foundation of Turkey.

Sakakibara, M. and M.E. Porter (2001). "Competing at Home to Win Abroad: Evidence from Japanese History," *The Review of Economics and Statistics* vol. 83(2).

Schumpeter, J.A. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy,* Harper Collins, Third Edition (2008), New York.

SESRIC (2013), *OIC Economic Outlook 2013*, Ankara: Statistical, Economic and Social Research and Training Centre for Islamic Countries.

SESRIC (2016), *OIC Economic Outlook 2016 – Transforming the Potentials into Impact*, Ankara: Statistical, Economic and Social Research and Training Centre for Islamic Countries.

SESRIC (2016b), “Transportation Networks in the OIC Member Countries: Impact on Trade and Tourism,” Ankara: Statistical, Economic and Social Research and Training Centre for Islamic Countries.

SESRIC (2017), *OIC Labour Market Report 2017: Encouraging Participation to Labour Market*, Ankara: Statistical, Economic and Social Research and Training Centre for Islamic Countries.

SIDF (2017), “Industrial Development in Saudi Arabia,” Saudi Industrial Development Fund, available at http://www.sidf.gov.sa/en/IndustryinSaudiArabia/Pages/IndustrialDevelopmentinSaudiArabia.aspx

Snyder, J.D., K. E. Corey, M. Snyder, K. Doyle & J. Gepper (2012). A Global Review of Innovative Practices in Regional SME Exporting Strategies and Foreign Direct Investment Attraction. Michigan State University, Center for Community and Economic Development.

Squicciarini, M.P. and N. Voigtlander (2015), “Human Capital and Industrialization: Evidence from the Age of Enlightenment,” The Quarterly Journal of Economics, 1825–1883. doi:10.1093/qje/qjv025.

Stiglitz, J.E., J.Y. Lin, and E. Patel (eds.) (2014). *The Industrial Policy Revolution II: Africa in the 21st Century*, Houndmills, UK and New York: Palgrave Macmillan.

Succar, P. (1987), “The Need for Industrial Policy in LDCs – A Restatement of the Infant-Industry Argument,” *International Economic Review* 28: 521-534.

Szirmai, A. (2012), “Industrialisation as an engine of growth in developing countries, 1950-2005,” *Structural Change and Economic Dynamics* 23(4): 406-20.

Tijaja J. and M. Faisal (2014), “Industrial Policy in Indonesia: A Global Value Chain Perspective”, ADB Economics Working Paper Series No: 411, Manila: Asian Development Bank.

TÜSİAD (2016), Industry 4.0 in Turkey as an Imperative for Global Competitiveness - An Emerging Market Perspective. Publication Number: TÜSİAD-T/2016-03/576. Turkish Industry and Business Association.

UN (2005), “Rethinking the Role of National Development Banks,” Background document for the Ad Hoc Expert Group Meeting on “Rethinking the Role of National Development Banks” (New York, 1-2 December 2005).

UN (2014), Report of the Intergovernmental Committee of Experts on Sustainable Development Financing. New York: United Nations. Available at http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2014/10/ICESDF.pdf

UNCTAD (2009), “The Relationship between Competition and Industrial Policies in

Promoting Economic Development," Prepared by the UNCTAD Secretariat for the Tenth Session of the Intergovernmental Group of Experts on Competition Law and Policy. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2013a), World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development.

UNCTAD (2013b). Strengthening the Links between Intra-OIC FDI and Regional Integration, Global Investment Trends Monitor No: 14.

UNCTAD (2015a). *Global Value Chains and South-South Trade*. New York and Geneva: United Nations.

UNCTAD (2015b), Technology and Innovation Report 2015- Fostering Innovation Policies for Industrial Development.

UNCTAD (2016a), *Trade and Development Report 2016: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth,* New York and Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2016b), *Structural Transformation and Industrial Policy*, Virtual Institute Teaching Material, Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2016c), "The Role of Development Banks in Promoting Growth and Sustainable Development in the South," Economic Cooperation and Integration among Developing Countries, New York and Geneva.

UNECA (2013), *Making the Most of Africa's Commodities: Industrializing for Growth, Jobs and Economic Transformation*, Addis Ababa: United Nations Economic Commission for Africa.

UNECA (2015), *Macroeconomic Policy and Structural Transformation of African Economies,* Addis Ababa: United Nations Economic Commission for Africa.

UNECA (2016), *Transformative Industrial Policy for Africa*, Addis Ababa: United Nations Economic Commission for Africa.

UNIDO (2014), "Competitive Industrial Performance Report 2014," Research, Statistics and Industrial Policy Branch Working Paper 12/2014. Vienna: United Nations Industrial Development Organization.

VDMA (2016). Industrie 4.0 in practice – Solutions for industrial applications. VDMA Industrie 4.0 newsletter. Frankfurt.

Weiss, J. (2011). The Economics of Industrial Development. Routledge. New York.

Weiss, J. (2013), "Industrial policy in the twenty-first century: Challenges for the future," In: *Pathways to Industrialisation in the Twenty-First Century, New Challenges and Emerging Paradigms, A.* Szirmai, W. Naude and L. Alcorta, eds. Oxford University Press. Oxford, UK.

Weiss, J. (2015). Taxonomy of industrial policy. UNIDO Inclusive and Sustainable Industrial Development Working Paper No. 08/2015. United Nations Industrial Development Organization. Vienna.

Williamson, J. (1990), "Latin American Adjustment: How Much Has Happened?" Washington: Institute for International Economics.

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

World Bank (2016). *Doing Business 2017: Equal Opportunity for All.* World Bank, Washington, DC.

Zonooz, B. H. (2013), "An Overview of Industrial Policies in Iran and Korea in 1960-2012," Paper presented at the Conference of Korea and the World Economy.

Levine, R. (2004), Finance and Growth: Theory and Evidence, NBER Working Paper No. 10766.

IMF (2011), Financial Deepening and International Monetary Stability, SDN/11/16.

Maziad, S., P. Farahmand, S. Wang, S. Segal, and F. Ahmed (2011), Internationalization of Emerging Market Currencies—A Balance Between Risks and Rewards, SDN/11/17: IMF.

مصادر البيانات

ILO World Employment and Social Outlook 2017 Dataset

IMF Direction of Trade Statistics (DOT) Database, June 2017

IMF World Economic Outlook Database, April 2017

SESRIC BASEIND Database, July 2017

UN COMTRADE Database, July 2017

UN Services Trade Database, July 2017

UNCTAD Online Database, July 2017

UNIDO INDSTAT 2017 Database

UNIDO MVA 2017 Database

UNIDO CIP 2017 Database

UNSD National Accounts Main Aggregates Database, July 2017

World Bank World Development Indicators, July 2017