

الضرائب في عالم الأعمال الإلكترونية

رأفت رضوان
رشاع عوض
ولاء الحسيني

الضرائب في عالم الأعمال الإلكترونية

رأفت رضوان*
رشا عوض**
ولاء الحسيني**

الملخص

شهد العالم خلال العقد الأخير من القرن العشرين ثورة حقيقية في تقنية المعلومات والاتصالات، أثرت إلى حد كبير على أوجه النشاط الاقتصادي والاجتماعي ومن أهم المنتجات الثانوية لها، التجارة الإلكترونية Electronic Commerce، وما أثارته من تحديات للنظم الضريبية القائمة، التي كانت ملائمة لظروف إقتصادية مختلفة، إعتياداً على نظم عمل لا تتفق مع التغيرات العالمية المتسارعة مما قد يؤثر سلباً على كفاءة النظام الضريبي. تسلط الورقة الضوء على المشكلات الأساسية و التحديات المترتبة على التعاملات التجارية الإلكترونية الجديدة كما تناقش عدة حلول مقترحة وتقدم إطاراً عاماً لتطبيق الضرائب على مثل هذه التجارة.

Taxation in the Era of Electronic Business

Rafat Radwan

Rasha Awad

Wlaa Al-Husaini

Abstract

In the last decade, the world has experienced a vital revolution in communication and information technology involving many applications and touching upon several facets of economic and social activities. One of the most important byproducts of the development of communication and information technologies is electronic commerce. Electronic commerce poses a number of challenges notably to tax systems. The efficiency of the existing tax systems has been affected as they are becoming increasingly incompatible with the unfolding global changes. The paper sheds light on the main problems and challenges facing tax systems with regard to electronic commerce, discusses several proposed solutions and develops a general framework for taxing this type of commerce.

* رئيس مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مجلس الوزراء، جمهورية مصر العربية.
** باحث اقتصادي، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مجلس الوزراء – جمهورية مصر العربية.

مقدمة

شهد العالم خلال العقد الأخير من القرن العشرين ثورة حقيقية في تقنية المعلومات والاتصالات (Information & Communication Technologies (ICT). وقد تولد عن هذه الثورة العديد من التطبيقات التي أثرت لدرجة كبيرة على أوجه النشاط الاقتصادي والاجتماعي، ومن بينها التجارة الإلكترونية Electronic Commerce. ويشمل مفهوم التجارة الإلكترونية كافة أشكال التعاملات التجارية التي تتم إلكترونياً عبر شبكات الاتصالات، بما في ذلك التعاملات بين الشركات بعضها البعض، بين الشركات وعملائها، أو بين الشركات والإدارات الحكومية.

تثير التجارة الإلكترونية عدداً من التحديات الحقيقية للنظم الضريبية القائمة، التي تم تقنينها في ظروف اقتصادية مختلفة وإعتماداً على نظم عمل لا تتفق مع التغيرات العالمية المتسارعة. أول هذه التحديات، هو ذلك المرتبط بالبعد المكاني للأنشطة التي يتم فرض ضريبة عليها. فالتجارة الإلكترونية بطبيعتها لا يوجد لها حدود مكانية، وبالتالي فإن ما يتحقق عنها من دخل لا يرتبط بمكان معين بحيث يمكن تطبيق قواعده الضريبية على الدخل المتولد عنها.

ثاني هذه التحديات، يتمثل في ما قد تؤدي إليه التجارة الإلكترونية من عدم العدالة في تداول بعض السلع كالمجلات والكتب والتسجيلات الصوتية والتليفزيونية، والتي يمكن أن يتم تسليمها بصورة مادية من خلال منافذ جمركية ونقاط حاكمة تخضع للضرائب والرسوم، أو من خلال آليات إلكترونية (تسليم إلكتروني) لا تخضع لنقاط حاكمة أو قدرة على المتابعة.

ويتمثل التحدي الثالث، في صعوبة إثبات التعاملات والعقود التي تتم إلكترونياً، نظراً لصعوبة نظم تأمين وحماية البيانات والمستندات الإلكترونية، مع القدرة على إعادة إستنساخها وإدخال بعض التعديلات في محتواها. والتحدي الرابع، في حجم التعاملات على الإنترنت وكونها أحد صور النشاط التجاري الذي يجب إخضاعه للضريبة، ولا يوجد حتى الآن آليات محددة لتحقيق ذلك.

عالم الأعمال الإلكترونية الجديد

تتبنى منظمة التجارة العالمية World Trade Organization، تعريفاً للتعاملات التجارية الإلكترونية، على أنها: "إنتاج وترويج، وبيع وتوزيع المنتجات من خلال شبكة اتصالات"⁽¹⁾.

تطور حجم التجارة الإلكترونية

توضح الإحصاءات الصادرة عن الشركة البحثية **Active Media Research Group** في عام 1999، التطور الهائل في حجم التجارة الإلكترونية. فقد ارتفع من 3 مليارات دولار أمريكي عام 1996، لتسجل نحو 84 مليار دولار أمريكي عام 1998، أي بزيادة تعادل 28 ضعفاً. كما تتوقع الشركة نفسها أن يبلغ حجم التجارة الإلكترونية 1234 مليار دولار أمريكي في عام 2002، لتكون الزيادة أكثر من 400 ضعف في ست سنوات فقط.

إلا أنه لن يتسنى للتجارة الإلكترونية تحقيق معدلات النمو المستهدفة دون توافر البيئة التشريعية المواتية، والتي تولد الثقة لدى أطراف التعامل في ما يتعلق بضمان صحة التعاقدات ووجود آليات لفض المنازعات وإمكانية الاعتماد على آليات عقد الصفقات إلكترونياً.

خصائص التعاملات الإلكترونية

على الرغم من عدم وجود تعريف واحد متفق عليه "للتعاملات التجارية الإلكترونية"، إلا أنه يمكن الوقوف على ستة خصائص رئيسية مميزة لها، تختلف فيها عن "التعاملات التجارية التقليدية"، وتجعل من الصعوبة فرض القواعد الضريبية الحاكمة للتعاملات التقليدية المتبعة حالياً على التعاملات الإلكترونية، وهي على النحو التالي:

● **إختفاء الوثائق الورقية للمعاملات:** لا ترتبط المعاملات الإلكترونية بوجود أي وثائق ورقية متبادلة في إجراء المعاملات، مما يشكل صعوبة في إثبات العقود والتعاملات. ذلك أن كافة الإجراءات والمراسلات بين طرفي المعاملة تتم إلكترونياً دون استخدام أي أوراق. وهكذا تصبح الرسالة الإلكترونية هي السند القانوني الوحيد المتاح لكلا الطرفين في حالة نشوء أي نزاع بينهما. وبالتالي فإن ذلك يفتح المجال أمام قضية أدلة الإثبات القانوني، وأثرها كعائق أمام نمو التجارة الإلكترونية.

● **المبيعات عبر العالم:** تزايد في الآونة الأخيرة ظهور الشركات العملاقة التي تمارس أنشطتها التجارية عبر العالم، وأصبحت تمثل تحدياً وعبئاً على الإقتصادات الوطنية. ومع تزايد حركة التجارة الإلكترونية، بدأ ظهور الشركات صغيرة الحجم والتي تستطيع باستخدام شبكة الإنترنت أن تمارس أنشطتها عبر العالم. وهذا يؤدي إلى تقاوم شكل التعارض بين المصالح الإقتصادية القومية ومصالح هذه الشركات، وإنفتاح الباب على مصراعيه لمشاكل الولاية القانونية وإختلاف النظم الضريبية وسبل الإثبات.

● **الإنفصال المكاني:** تتيح شبكة الإنترنت للمؤسسات القدرة على إدارة تعاملاتها التجارية بكفاءة من أي موقع جغرافي. ذلك أن مقر المعلومات الخاص بالشركة يمكن أن يتواجد في أي مكان دون أن يؤثر ذلك على الأداء. بل إن العرف قد جرى

(1) World Trade Organization .

على وجود أكثر من مقر للشركة الواحدة في أكثر من بلد لتحقيق سهولة وسرعة الإتصال وتوزيع العملاء وفقاً لمواقعهم الجغرافية.

● **عدم إمكانية تحديد الهوية :** لا يرى طرفي التعاملات التجارية الإلكترونية كل منهما الآخر، وقد لا يعرفان كافة المعلومات الأساسية عن بعضهما البعض كما هو الحال في التعاملات التجارية التقليدية. ونتيجة لذلك، قد يجد البائعون عبر الإنترنت صعوبة في إستكمال الملفات الضريبية التي تقيد السلطات التشريعية الإلتزام بها. وقد يستغل هؤلاء البائعون ذلك للتهرب من الضريبة، بعدم تسجيل هذه التعاملات في الدفاتر المحاسبية الرسمية.

● **المنتجات الرقمية :** أتاحت الإنترنت إمكانية تسليم بعض المنتجات إلكترونياً، مثل برامج الحاسب، التسجيلات الموسيقية، أفلام الفيديو، الكتب والأبحاث والتقارير الإلكترونية، إلى جانب بعض الخدمات مثل الإستشارات. ويخلق ذلك تحدياً رئيسياً أمام السلطات، حيث لا يوجد حتى الآن آليات متفق عليها لإخضاع المنتجات الرقمية "غير المنظورة" للضريبة.

● **سرعة تغير القواعد الحاكمة :** رغم أنه لم يتم بعد وضع صياغة نهائية للقواعد الخاصة بالنظام الضريبي للتعاملات التجارية الإلكترونية، إلا أن التشريعات الحاكمة لهذه التعاملات، تتغير بمعدلات متسارعة. ومن ثم، فإنه لا بد من صياغة إطار تشريعي يتسم بالمرونة وقابل للتعديل، حتى يواكب منجزات التقدم التكنولوجي.

الاعتبارات الضريبية في ظل مفاهيم التجارة الإلكترونية

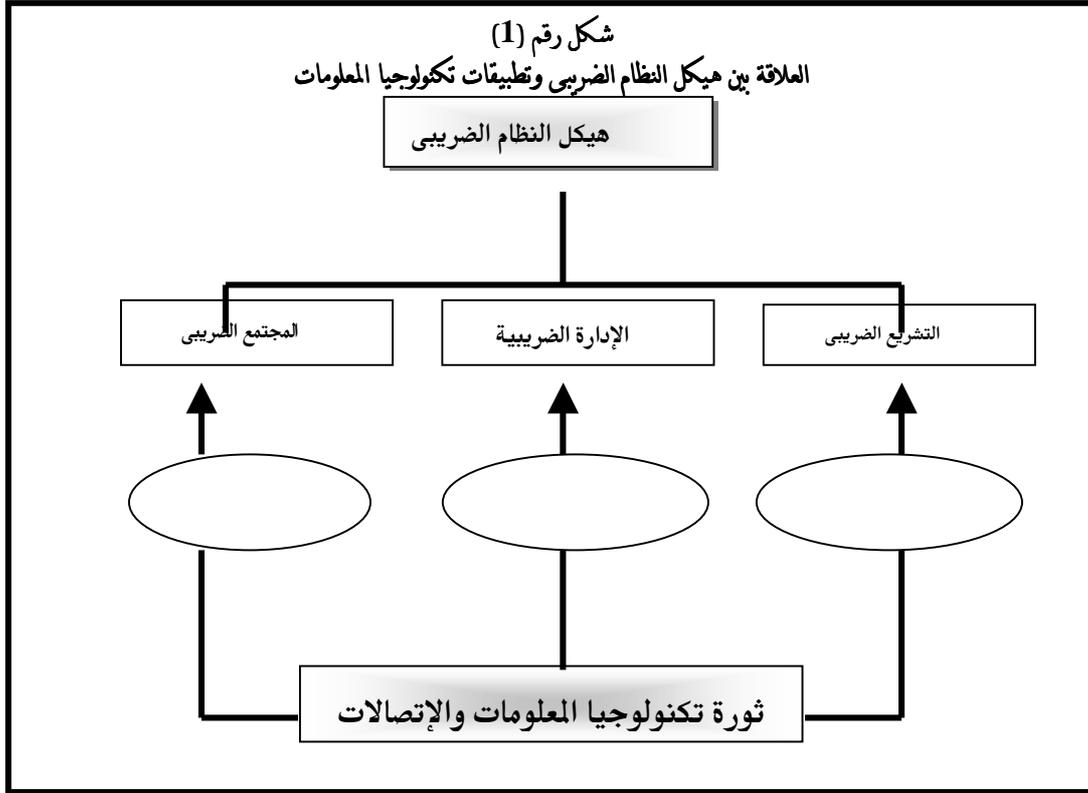
العلاقة بين النظام الضريبي والتقدم التكنولوجي

تشير العديد من الدراسات إلى "الدور الفعال" للنظام الضريبي في تحقيق كل من العدالة الضريبية وزيادة حصيللة الموارد السيادية، وتوفير المناخ الملائم لجذب الإستثمارات. ولتوضيح التحديات التي تثيرها التجارة الإلكترونية تجاه النظم الضريبية القائمة، يجدر بنا بدايةً، التطرق لهيكل النظام الضريبي، وبيان العلاقة بينه وبين التقدم التقني. ويمكن تمثيل هيكل النظام الضريبي بمثلث قوامه ثلاثة دعائم رئيسية هي:

- **التشريع الضريبي:** ويقصد به مجموعة اللوائح والقوانين والتشريعات الصادرة من الجهات المتخصصة، والخاصة بفرض الضرائب وتنظيم أساليب تحصيلها، وكذلك أحكام المحاكم وقرارات اللجان المتعلقة بالمنازعات الضريبية.
- **الإدارة الضريبية:** وتضم الجهات الحكومية (وزارة المالية ومصحة الضرائب) التي تقوم على تطبيق التشريع الضريبي بأحكامه ونصوصه، لتحصيل الضرائب بأنواعها المختلفة. ومن ثم، فإن الإدارة الضريبية هي الجهة المختصة بكل من، تنفيذ قوانين الضرائب، تحصيل الموارد العامة للدولة، ومتابعة الممولين.
- **المجتمع الضريبي:** وهو المجتمع الخاضع للتشريع الضريبي، سواء كان أفراد أو كيانات طبيعية أو اعتبارية.

وفي ظل التطبيقات الناتجة عن ثورة تقنيات الإتصالات والمعلومات، والتي من بينها التجارة الإلكترونية، فقد ظهر قصور في العلاقة بين هيكل النظام الضريبي ومستحدثات تقنيات المعلومات، مما يؤثر سلباً على كفاءة الأداء الضريبي. وفي هذا الصدد، فإنه يمكن الوقوف على ثلاثة فجوات رئيسية في العلاقة بين كل من مفردات الهيكل الضريبي وتكنولوجيا المعلومات، كما يمثلها الشكل رقم (1).

يواجه "التشريع الضريبي" الذي تمت صياغته وفقاً لطبيعة التعاملات التجارية التقليدية، قصوراً في معالجة التعاملات التجارية الإلكترونية. وبعبارة أخرى، فإن هناك "فجوة تشريعية". وعلى الرغم من قيام بعض الدول بالإعلان على برنامجها القومي للتجارة الإلكترونية، إلا أن ذلك لم يتواءم مع إعلان عن بدء الإصلاحات التشريعية اللازمة. وعليه، فإنه يتوجب على تلك الدول تقييم القوانين والنظم التشريعية السائدة، وإجراء التعديلات الضرورية أو صياغة تشريعات جديدة تتوافق وطبيعة التعاملات التجارية الإلكترونية.



تختص "الإدارة الضريبية" بتنفيذ القوانين والتشريعات وحماية حقوق كل من الدولة والمجتمع الضريبي (الممولين). وبذلك يصبح لزاماً على عليها استخدام الابتكارات التقنية اللازمة لضمان أعلى مستوى من كفاءة النظام الضريبي. ولكن الإدارة الضريبية لازالت تعاني قصوراً في أداء مهامها، من حصر وفحص وتحصيل للضرائب بكافة أنواعها. فلم تشهد الإدارة الضريبية تطويراً في أساليب ونظم العمل المستخدمة للقيام بمهامها، أي أن هناك "فجوة إدارية".

كذلك يعاني "المجتمع الضريبي" من وجود "فجوة مفاهيمية". فعلى الرغم من تطور حجم التعاملات التجارية الإلكترونية، إلا أنه لا يزال هناك قصوراً في فهم "المفاهيم والمفردات" الخاصة بها، وما يترتب على تلك التعاملات من إعتبارات قانونية. ولعل أوضح مثال على هذه الفجوة تحديد طبيعة بعض المنتجات مثل الصور والتسجيلات الموسيقية. فقد يقوم الممول بتحصيل هذه المنتجات من خلال شبكة الإنترنت، وتصبح في هذه الحالة "منتجات رقمية". وقد يقوم بطباعتها وبذلك تصبح "منتجاً مادياً".

تقرض هذه "الفجوات الثلاثة" عدداً من التحديات في مواجهة النظام الضريبي، حيث تؤثر على كل من "الإيرادات الضريبية" السيادية للدولة من ناحية، ونمو حجم التعاملات الإلكترونية من ناحية أخرى.

تشريع الأعمال الإلكترونية .. خلفية تاريخية

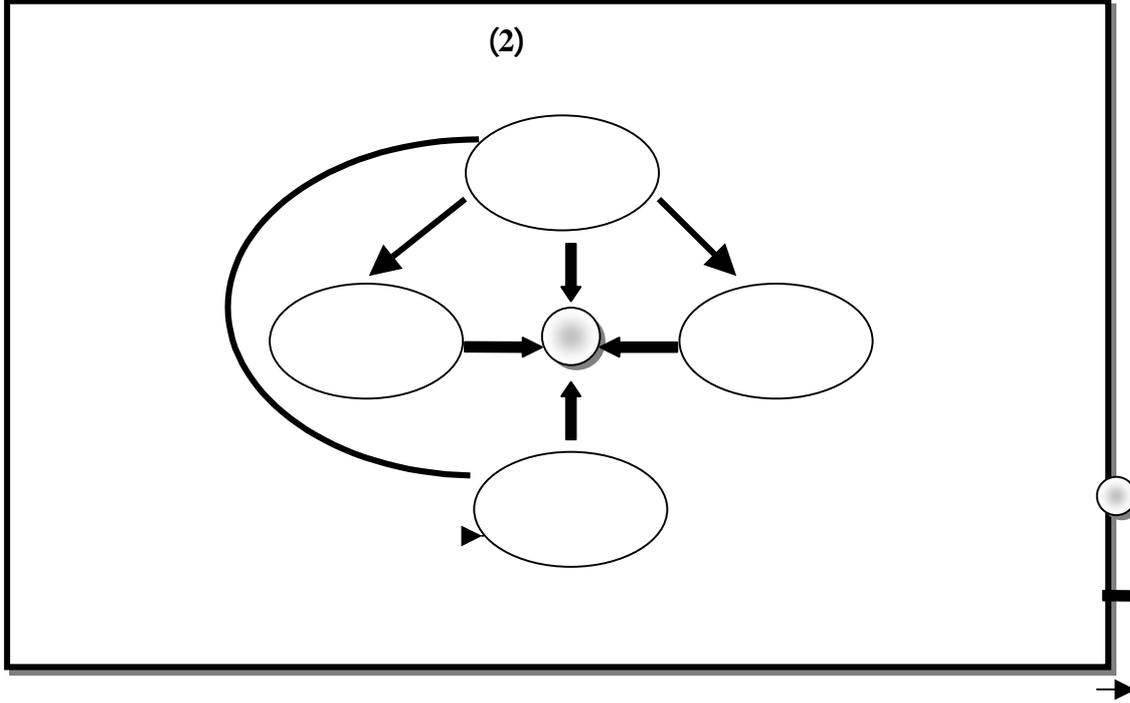
في ظل التحول المتسارع نحو عالم الأعمال الإلكترونية، بدأت السلطات الحكومية في العديد من الدول المتقدمة في دراسة فروع ومجالات التجارة الإلكترونية، للوقوف على مدى إمكانية تطبيق القواعد الضريبية المعمول بها حالياً، والتي تم صياغتها لتتناسب طبيعياً مع طبيعة التعاملات التجارية التقليدية، وكذلك آثارها المحتملة على الإيرادات الضريبية في المستقبل القريب. ورغم وجود آراء تؤكد إمكانية إخضاع التعاملات التجارية الإلكترونية للقواعد الضريبية الحالية، إلا أن الواقع العملي أظهر أهمية صياغة تشريعات جديدة لهذا العالم الجديد. فعلى سبيل المثال، إنتهت الولايات المتحدة من إعداد أول صيغة لتشريع التعاملات التجارية الإلكترونية. هذا وقد أنشأ قانون **Internet Tax Freedom** ما يطلق عليه **Commission on Electronic Commerce**، ليضم كافة القواعد الضريبية المرتبطة بالتجارة الإلكترونية، على أن يتم إصدار التوصيات في منتصف عام 2000⁽²⁾. وهو ما يؤكد على خصوصية التجارة الإلكترونية وعدم قدرة النظم الحالية على تغطية كافة الجوانب القانونية المرتبطة بها.

يشير **ريدينبرج Joel Reidenberg** في هذا الصدد إلى أن "هناك مجموعة من القواعد والقيود والإعتبارات المرتبطة بتدفق المعلومات عبر شبكات الاتصالات، يطلق عليها "Lex Informatica"، يلزم على واضعي التشريعات تفهمها، حتى يمكنهم صياغة التشريعات بصورة مناسبة. ومن أبسط هذه الإعتبارات تلك المرتبطة بحقوق دخول الإنترنت وقيود بث المعلومات والحصول عليها وتداولها. ويؤكد **ريدينبرج** كذلك في كتاباته على أن التشريعات الجديدة يجب أن تضع في إعتبارها العلاقة بين "النظم التكنولوجية" و"القوانين التشريعية" التقليدية لبناء منظومة جديدة تتناسب متطلبات العمل في الفضاء الإلكتروني الجديد (Cyber space).

ويتبنى كل من **Jonson و Post** ، نموذج "فيدرالية الشبكة" **Net Federalism** ، وهو نموذج لإطار تشريعي للتعاملات عبر شبكة الإنترنت، يستند إلى أن هذه التعاملات هي مزيج من القرارات الفردية والنظم الإدارية المؤسسية، وأن هذا المزيج يؤسس أنواعاً مختلفة من المسؤوليات القانونية تتداخل بينها الإعتبارات الفردية مع الإعتبارات المؤسسية مما يتطلب تشريعات غير تقليدية.

ويقدم **Lawrence Lessig**، في العديد من كتاباته، منهجاً أكثر تفصيلاً لتشريع الفضاء الإلكتروني. وتتمثل نقطة البدء لديه في وجود أربعة أنواع من القيود تحكم التعاملات الإلكترونية بين الوحدات المختلفة، وهي: القوانين **laws**، العادات الإجتماعية **Social Norms**، الأسواق **Markets**، والتكنولوجيا، كما يوضحها الشكل رقم (2).

(2) David E. Hardesty, 1999: "Electronic Commerce: Taxation and Planning", Warren Gorham & Lamont.



Source: Graham Greenleaf, 1998, "An Endnote on Regulating Cyberspace: Architecture vs. Law?", UNSW Law Journal, November 4, p. 8, Internet, <http://www.law.unsw.edu.au/publications/journals/unswlj/ecommerce/greenleaf.htm1>

- القانون أول أنواع هذه القيود، حيث يمثل البيئة التشريعية التي تحكم تصرفات الوحدات المتعاملة.
- تلعب العادات الإجتماعية دوراً رئيسياً في تنظيم التعاملات التجارية. ورغم أنها لا تستمد قوتها من سلطة تنفيذية، إلا أن لها تأثيراً كبيراً على تنظيم هذه المعاملات.
- تمثل الأسواق عنصراً رئيسياً لتنظيم التعاملات التجارية، من خلال آليات العرض والطلب.
- بدأت التكنولوجيا تلعب دوراً متزايداً في التعاملات التجارية، حيث ينتج عنها مجموعة من الإعتبارات الجديدة. فعلى سبيل المثال، أصبحت كلمة السر التي تستخدم للوصول إلى المعلومات التجارية أحد الموارد المطلوب حمايتها.

تهتم الحكومات دائماً بالسيطرة على المعاملات التي تتم عبر أراضيها، لذلك فإن عملية التبادل الإلكتروني عبر الإنترنت تحتل مساحة كبيرة من إهتمام مختلف الحكومات. من جهة أخرى، يهتم الأفراد والمؤسسات بالحفاظ على الأمن والسرية والخصوصية في تعاملاتهم

التجارية مما يؤدي إلى تدني قدرة الحكومة في السيطرة على التدفق غير المشروع أو غير الخاضع للضريبة.

وتحاول الدول فرض قيودٍ على المعاملات التجارية التي تتم عبر الإنترنت، إلا أنها تواجه بعقبات مانعة، ولا تجد أمامها سوى القبول بهذه المعاملات أو منع استخدام الإنترنت بصورة كاملة. كما أن هذه المحاولات تواجه بمشكلة جديدة، ألا وهي لجوء الشركات المختلفة للعمل وتشغيل المواقع الخاصة بها من بلاد أخرى لا يتم فيها فرض الضرائب والقيود، وبالتالي حرمان البلد الأصلي للشركات من دخل الضرائب الخاص بهذه الشركات.

تحديات فرض ضريبة على الأعمال عبر الإنترنت

مع نمو حجم التجارة الإلكترونية، وفي ظل العلاقة بين هيكل النظام الضريبي والتكنولوجيا الحديثة، نجد عدداً من الفجوات التي من شأنها التأثير على إمكانية الإستمرار في جباية الضرائب في عالم يتسم بمرور إنتقال كل من الشركات، الأصول، والأفراد وتحقيق العدالة الضريبية. ويعود الحديث عن الضرائب إلى الكتابات الأولى لفكر الإقتصادي، بإعتبارها أحد أهم مصادر الدخل للدولة. فقد ذكر الإقتصادي الشهير **جان بابتيست كولبير** Jean Baptiste Colbert، في مؤلفه "فن الضريبة" The art of taxation منذ عدة قرون أن الدولة تسعى في جباية الضرائب: "إلى جمع أكبر عدد ممكن من الأوز لضمان الحصول على أكبر كمية من الريش، بأقل جهد ممكن"، مشبهاً الممولين بالأوز. ورغم مرور عدة قرون، تظل مقولة كولبيرت صحيحة، مع وجود فارق جوهري. فقد كان الأفراد في القرن السابع عشر مثل الأوز لا يعرفون الطيران، إلا أنهم الآن بإمكانهم الطيران في أي إتجاه باستخدام آليات التكنولوجيا الحديثة (3).¹

ومن بين التحديات الرئيسية المثارة في مجال المعاملة الضريبية للتعاملات التي تتم عبر شبكة الإنترنت: سيادة الدولة، العدالة الضريبية، صعوبة إثبات التعاملات والعقود، وعدم وجود آليات محددة لإخضاع التعاملات التجارية الإلكترونية للضريبة.

سيادة الدولة

إستقر العرف التشريعي في أغلبية دول العالم على خضوع الكيانات الأجنبية، والمقيمة خارج دولة ما، لمعدلات الضريبة المفروضة على التعاملات التي تتم داخل الدولة. وفي هذا الصدد، يشير المشرع المصري إلى أنه "تسرى الضريبة على أرباح كل منشأة مشغلة في مصر متى كانت متخذة شكل منشأة فردية، وكذلك أرباح الشريك المتضامن، والشريك الموصى في شركات التضامن، وشركات التوصية البسيطة، والشريك في شركات الواقع"⁽⁴⁾.² كذلك ينص المشرع على أن "تخضع للضريبة أرباح المنشأة المشغلة في مصر الناتجة من مباشرة نشاط في الخارج ما لم يكن متخذاً شكل منشأة مستقلة".⁽⁵⁾

ويتضح من النصوص القانونية أن الضريبة الموحدة على دخل الأشخاص الطبيعيين والضريبة على أرباح شركات الأموال تسري على أرباح جميع المنشآت أو الشركات أو فروع

⁽³⁾ Economist, 1997: Disappearing Taxpayer , May 31.

⁽⁴⁾ نص المادة (16) من القانون 187 لسنة 1993، الفقرة الأولى.

⁽⁵⁾ المادة نفسها من القانون، الفقرة الثانية والأخيرة

الشركات الأجنبية المشتغلة في مصر، أي أن معيار الخضوع لأي من هاتين الضريبتين هو "مبدأ الإقليمية"، أي التواجد المكاني. وفي إطار حرية حركة عوامل الإنتاج ورؤوس الأموال، سوف تحاول الشركات تجنب التواجد المكاني في الدول ذات المعدلات الضريبية المرتفعة، مما سوف يؤثر سلباً على الإيرادات الضريبية لبعض الدول.

العدالة الضريبية

مع تزايد إختلاف مستويات الضرائب بين دول العالم، وفي إطار مرونة الحركة التي تدعمها تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، بدأ ظهور إختلال في تحقيق العدالة الضريبية مبني على أساس تكنولوجيا. فعلى سبيل المثال، قد يتمكن المديرون والعلماء من نقل أعمالهم إلى المناطق ذات المعدلات الضريبية الأقل، بينما سيبقى العامل العادي غير قادر على تحقيق ذلك. وفي المستقبل القريب، سيكون من الصعب فرض ضريبة على المنشآت أو الأفراد ذوي المكاسب المرتفعة بمعدلات كبيرة، لأن هذه المنشآت والأفراد هي الأكثر مرونة في التنقل، مما يمكنها من نقل نشاطها إلى دول أقل في أعبائها الضريبية، وبالتالي فإن العمل غير الماهر سوف يتحمل عبئاً ضريبياً أعلى.

صعوبة إثبات التعاملات والعقود

تشمل معظم القوانين الوطنية والإتفاقات الدولية أحكاماً تشترط أن يتم إثبات التعاملات كتابية، أو أن تقدم معلومات معينة كتابياً. ويجوز إشتراط توافر الكتابة لأسباب مختلفة، فإذا إشتراط توافر الكتابة كشرط لصحة العقد، تكون الصفة باطلة ولاغية إذا لم يتم الوفاء بهذا الشرط، وإذا إشتراط القانون كتابة لأغراض الإثبات فإن عدم تقديم الكتابة لا يضر بصحة العقد، وإنما يؤثر في حالة التنازع. غير أن التشريعات الوطنية والدولية كثيراً ما تشير إلى "الكتابة" أو "التوثيق" دون توفير تعريف محدد لهذين المصطلحين. وفي هذه الحالة يفترض أن واضعي التشريعات تصوروا أن "الوثيقة المكتوبة" في الشكل المتاح آنذاك. وعلى ذلك، فإن غياب إطار تشريعي للتعاملات الإلكترونية، من شأنه أن يؤثر سلباً على أهداف الترويج للتجارة الإلكترونية.

وقد يرتبط هذا التحدي بصفة رئيسية، بالتعاملات الخاصة بالسلع والخدمات التي تتم عبر شبكة الإنترنت، ويتم تسليمها إلكترونياً، حيث لا تخضع عملية التسليم لنقطة جمركية حاكمة. وفي هذا الصدد، فقد أقر الإعلان الوزاري للتجارة الإلكترونية العالمية، الذي عقد في 20 مايو من عام 1999 رغبة 132 دولة في تأييد عدم فرض رسوم جمركية على المنتجات الإلكترونية. غير أن ذلك يمثل تحدياً جوهرياً في مواجهة السلطات الحكومية في الدول النامية، ذلك أن عدم فرض الرسوم الضريبية على تلك المعاملات الإلكترونية، يمثل ضياعاً لبعض الموارد السيادية للدولة. كما أنه ينتج إختلالات في أسعار نفس السلع بين المستهلكين الذين يملكون الإتصال على شبكة الإنترنت، والحصول على سلعة دون رسوم أو ضرائب، وبين أولئك الذين لا يقدرّون على الاشتراك ضمن شبكة الانترنت، وبالتالي فإنهم يقدمون على شرائها من السوق المحلي ويدفعون قيمة الرسوم والجمارك والضرائب المفروضة على ذات السلعة. وهكذا فإن الأقل قدرة يكون مطلوباً منه أن يدفع أكثر.

عدم وجود آليات محددة لإخضاع التعاملات الإلكترونية للضريبة

قامت العديد من الدول بتوقيع معاهدات تجارية مختلفة تتعلق بتخفيض التعريفات الجمركية ومنح حوافر ضريبية. ورغم دعوة العديد من دول العالم، وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية إلى عدم فرض ضرائب على تعاملات التجارة الإلكترونية، إلا أنه يصعب على الدول النامية الموافقة على هذا الإجراء، لما يترتب عليه من تأثير سلبي على أحد أهم الموارد السيادية للدولة.

ورغم أهمية التعاملات الإلكترونية، خاصة بالنسبة للدول النامية، كآلية للنفذ إلى الأسواق العالمية وفتح أسواق جديدة، إلا أن هذه الدول تواجه تحدياً رئيسياً، نتيجة عدم وجود آليات محددة لإخضاع التعاملات الإلكترونية على المنتجات بشقيها المنظورة وغير المنظورة للقواعد الضريبية.

نموذج التعاملات التجارية التقليدية

بافتراض وجود مؤسسة تعمل في مجال الاستيراد والتصدير ولها فروع في عدة دول. عند قيام هذه الشركة بالاستيراد فإن عليها اتخاذ بعض الإجراءات التي من شأنها ضمان حق الدولة في الإيراد الناتج من بيع هذه السلعة. فبعد انتهاء الإجراءات

الخاصة بتوثيق العقود بين طرفي العملية التجارية (الشركة المذكورة وشركاؤها التجاريون في الخارج)، تتم خطوات نقل وتسليم البضاعة.

وتتمثل أول نقطة تحكم في التجارة التقليدية عند الجمارك منذ دخول السلعة اراضي البلاد، حيث يتم اخذ الجمارك المقررة وفقاً لكمية ونوع السلعة. بعد استلام السلعة تقوم الشركة بتسجيلها في دفاترها المحاسبية الخاصة التي يتم ترحيل حساباتها الى حساب الارباح والخسائر، حيث تقوم الشركة بدفع ضريبة وفقاً لذلك في نهاية العام. وفي المقابل تقوم الشركة بفرض سعر للسلعة يتضمن ضريبة المبيعات التي تحصلها من المشتريين وتوردها للحكومة. وبالتالي فان النظام التقليدي للسيطرة على المعاملات التجارية التي تتم داخلياً وخارجياً يعتمد على أساليب متعددة تضمن له درجة عالية من التحكم، وتتضمن هذه الأساليب:

أولاً: نقاط الدخول والخروج: ويقصد بها فرض رقابة على نقاط الدخول والخروج من خلال الجمارك، التي تضمن للدولة السيطرة على المعاملات مع العالم الخارجي سواء كانت تصديراً أو استيراداً في السلع المادية.

ثانياً: فرض قيد/تسجيل المعاملات التجارية: تفرض معظم الدول قيد كافة المعاملات التجارية التي تقوم بها مؤسسات الأعمال. وعلى الرغم من اختلاف شروط القيد بالنسبة للمؤسسات الفردية والصغيرة من دولة الى أخرى، الا ان كل دول العالم تفرض على المؤسسات ذات الحجم المناسب لاقتصادها إمساك دفاتر منتظمة تسجل فيها كافة الوقائع والمعاملات التجارية.

ثالثاً: حق فحص دفاتر القيد: تتيح النظم الضريبية لمأموري الضرائب حق فحص دفاتر القيد للمؤسسات والشركات المفروض عليها إمساك الدفاتر المنتظمة كأحد أدوات الضبط والتحقق الحكومي. ويحق لمأموري الضرائب فحص أصل كافة أو بعض المعاملات باستخدام الأوراق الأصلية للمنشأة للمعاملة.

رابعاً: العقود التجارية والقانون التجاري: تضمن الدول استيفاء العقود التجارية المكتوبة، وبالتالي فقد ألزمت بطريقة غير مباشرة كافة المتعاملين تجارياً أن تتم تعاقداتهم من خلال تحرير عقود مكتوبة لتكون الأصل عند نشوء أي اختلاف في تنفيذ هذه العقود.

تختلف نظم وأساليب التجارة الإلكترونية في هذا السياق عن الأسلوب التقليدي في بعض الأوجه التي تجعل من العسير فرض نفس نظم السيطرة الحالية ويتضمن ذلك:

• **استمرار نقاط الدخول والخروج** في لعب دورها في فرض السيطرة على المعاملات الخارجية للمؤسسات والشركات، إلا أن دورها سوف يقتصر على السيطرة على السلع المادية **Tangible goods**، وسينقلص دورها تبعاً في السيطرة على المعاملات في السلع غير المادية **Intangible goods** كالبرمجيات والتسجيلات الصوتية والمرئية.

• **استمرار قيد المعاملات التجارية إلكترونياً:** تحقق منظومة التجارة الإلكترونية سواء بالنسبة للمؤسسات الكبيرة أو الفردية والصغيرة إمكانية غير مسبقة لامساك دفاتر إلكترونية تسجل فيها كل المعاملات التجارية وبصورة منظمة للغاية.

• **استمرار حق فحص دفاتر القيد الإلكتروني:** تحقق القوانين الحالية استمرار حق فحص دفاتر القيد، إلا أن صورة هذه الدفاتر سوف تختلف في الدفاتر الإلكترونية، كما سيواجه مأمورا الضرائب بعدم وجود وثائق أصلية يمكن المراجعة عليها، مما يتطلب وجود آليات جديدة للمراجعة الضريبية تتناسب مع طبيعة التجارة الإلكترونية.

● **العقود الإلكترونية- التوقيع الإلكتروني:** سوف تواجه كافة السلطات التشريعية في دول العالم بوجود مشاكل تتعلق بإثبات التعاقدات نظراً لطبيعة العقود الإلكترونية التي يتم تحريرها باستخدام نظم وأساليب التوقيع الإلكتروني، وهذا يتطلب إعادة النظر في وسائل الإثبات والتحقق.

وعلى وجه العموم فإن مشكلة الضرائب في التجارة الإلكترونية سوف تنحصر بصفة عامة في النشاط التجاري في السلع غير المادية أو في تجارة الخدمات بأنواعها المختلفة التي تتم عبر الإنترنت.

إعتبرات يجب مراعاتها عند تطبيق قوانين الضرائب الحالية

تعد الضرائب المختلفة مصدر دخل هام للدولة تقوم من خلاله بتنفيذ البرامج الإنمائية وتحسين وتدعيم البنية الأساسية التي تستفيد منها الشركات داخل نطاق الدولة، حيث تقوم باستخدام الطرق والكهرباء وغير ذلك من الخدمات التي تقدمها الحكومة. وبالتالي فإن هذه الشركات تفهم أنه من المنطقي أن تدفع جزءاً من أرباحها للحكومة كضرائب نظراً لما تحصل عليه من خدمات.

أما في حالة الشركات التي تعمل عبر الإنترنت فالأمر يختلف حيث إنها لا تستفيد من الخدمات الأساسية التي تقوم الدولة بتوفيرها، وبالتالي لا تجد مبرراً كافياً لأن تدفع ضرائب. مما يظهر الحاجة إلى ضرورة البحث عن بديل للضرائب التقليدية يميز بين الشركات التي تقدم سلعاً مادية وتلك التي تقدم سلعاً غير مادية.

وإذا كانت النظم الحالية تتيح للحكومات من خلال نقاط التحكم (كالجمارك) والقوانين والتشريعات القائمة إمكانية تتبع أنشطة الشركات المختلفة ومراجعتها بصورة تضمن لها الحصول على الرسوم والضرائب المقررة، فإن هذه النظم تعاني قصوراً في تتبع أنشطة الشركات في عالم التجارة الإلكترونية، وبالتالي تصعب إمكانية فرض الضرائب والرسوم عليها.

نحو إطار عالمي جديد لمفاهيم الضرائب

مما لا شك فيه أن ما يشهده عالم الضرائب من تصاعد كبير في أرقام التجارة الإلكترونية، يدعو إلى سرعة التحرك من أجل وضع إطار متكامل يحقق استقرار الدخل الضريبية للدول وبما يؤثر على خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

إن إتساع نطاق الأعمال وتحول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المحلية إلى العالمية يستلزم وضع تعريف جديد لهذا المفهوم يمكن من خلاله تحقيق بعض الإنضباط المفقود. كذلك فإن إختلاف وتنوع النسب والمستويات الضرائبية بين دول العالم بصورة كبيرة أصبح يمثل واحداً من التحديات للنظم الضريبية المحلية، والتي كانت تعمل في إطار محلي لتحقيق أهداف محلية محدودة وبما يتطلب وجود رؤية عالمية تسمح بقدر من الإستقرار في حركة مراكز العمل والنشاط بالنسبة للشركات والأفراد.

إن إصرار الشركات على قيد مواقعها تحت أسمائها التجارية فقط دون الإشارة إلى دولة المقر، أصبح يمثل أحد العناصر الرئيسية التي تشكل تهديداً على فرض الولاية القانونية عند ظهور مشاكل في المعاملات الإلكترونية. وبالرغم من جهود منظمة الويبو من أجل تقنين نظم أسماء النطاقات في الإنترنت، إلا أنها خضعت لسلطان الشركات الكبيرة في عدم إضافة إسم الدولة إلى مقرها التجارى، وبالتالي لم يعد لعنوان مقر الشركة على الإنترنت أي مدلول مكاني.

إن ما تسمح به الإنترنت من وجود مقار مشابهة (Mirror sites) في مناطق مختلفة من العالم لأداء العمل يؤدي إلى زيادة تعقد إمكانية التتبع المكاني لأنشطة الشركات والمؤسسات التي تمارس التجارة الإلكترونية. وبالرغم من أهمية هذا المفهوم لتسهيل الإتصالات على شبكة الإنترنت، والتي تزدهم الآن بالمستخدمين، فإن هناك حاجة ملحة لتنظيم هذه المقار بصورة تحقق تحديد جهة التعامل، وتمييز مقر الشركة المشابهة عن مقر الشركة الأصلية.

تثير التعاملات الإلكترونية العديد من القضايا المتعلقة بالكيفية التي يجب أن تتم بها معاملة وتنظيم هذا النوع غير التقليدي من المعاملات. وتحثل قضية المعاملة الضريبية للتجارة الإلكترونية مساحة كبيرة من الاهتمام من قبل العديد من الحكومات التي تعمل على تأكيد سيطرتها على هذه التجارة الحديثة.

وقد ظهرت العديد من الآراء والمقترحات الخاصة بالكيفية التي تتم بها المعاملة الضريبية للمعاملات الإلكترونية. وقد واجهت هذه المقترحات العديد من التحديات والآراء المعارضة. ولا يعتبر ذلك محاولة لمنع أي فكر جديد خاص بفرض تنظيم على التعاملات الإلكترونية بقدر ما هو مجادلات ومناقشات للوصول إلى حل أمثل يتسنى من خلاله تنظيم تلك المعاملات.

هناك بعض النقاط التي يجب مراعاتها في أي من السياسات المستقبلية الخاصة بالضرائب عند التفكير بشأن المعاملة الضريبية للتجارة الإلكترونية:

- الاتساق مع أسس التجارة العالمية وعبر السلطات القضائية المختلفة.
- الحياد عند المقارنة مع أنواع التجارة الأخرى.
- تجنب الازدواج الضريبي.
- التقليل من نفقات الالتزام أو الإذعان الضريبي.
- الاتسام بالشفافية والقدرة على التنبؤ بها بالإضافة إلى سهولة القواعد المتبعة.

كذلك فإنه عند تطبيق النظم الضريبية الحالية على التجارة الإلكترونية فإنه يجب الأخذ في الاعتبار الأدوات التي تحتاجها الأعمال لممارسة أنشطتها أو الأدوات المتوقع أن تحتاجها في المستقبل حتى يتسنى لها مقابلة احتياجات السوق، وهذا بدوره يؤدي إلى تقليل عبء الإرغام الضريبي على وحدات الأعمال المختلفة.

حلول مقترحة للمعاملة الضريبية للتجارة الإلكترونية:

يمكن الوقوف على عدد من الحلول المقترحة للمعاملة الضريبية للتعاملات التجارية الإلكترونية، من بينها فرض الضريبة على الإستهلاك بدلاً من فرضها على الوحدات الإنتاجية، وتطبيق ضريبة البيت Bit Tax.

فرض الضريبة على الإستهلاك

يهدف هذا المقترح إلى التحول من فرض الضريبة على الدخل إلى فرض ضريبة على الإستهلاك والملكية، حيث أن كل منها منخفض المرونة وصعب إخفاؤه. وتساعد هذه الضريبة في جمع الضرائب من المتهربين من دفعها، حتى أولئك الذين يحققون دخلاً مرتفعة من التعاملات غير الملموسة عبر شبكة الإنترنت حيث يقومون بإنفاق هذه الدخول بأي حال من الأحوال⁽⁶⁾.

وهناك فكرة أخرى مطروحة للنقاش، وهي إمكانية فرض ضريبة على المستهلك من خلال الشركات التي تقدم خدمة الإنترنت ISP. بمعنى أن تقوم هذه الشركات بحاسبة عملائها على التعاملات التي يجرونها عبر الإنترنت، أي تفرض ضريبة مبيعات على المعاملات المختلفة ثم تقوم بتحويل هذه الضريبة إلى الحكومة، أي انها وسيط بين كل من الحكومة والمستهلكين. وتثير هذه الفكرة العديد من المواضيع المتعلقة بطرق تتبع المعاملات الإلكترونية للعملاء ومدى تضارب ذلك مع قوانين السرية والأمن. كذلك فانه من المتوقع أن يؤدي ذلك إلى زيادة الأعباء الملقاة على كاهل المستهلكين، فبالإضافة إلى ثمن السلعة/الخدمة سوف يقوم المستهلكون بدفع ضريبة لشركات الـ ISP. وعليه فقد يؤدي ذلك إلى عرقلة نمو التجارة الإلكترونية، خاصة إذا قامت هذه الشركات بفرض أعباء ضريبية مرتفعة.

تطبيق ضريبة البيت Bit tax

ضريبة البيت Bit tax هي أحد الحلول المقترحة لتنظيم المعاملات التي تتطوي على انتقال إلكتروني للبيانات. ويتم تحصيلها على أساس كمية البيتس bits الرقمية التي يتم استخدامها أو نقلها. ويتطلب ذلك وجود معدات ذات مواصفات خاصة في الأجهزة المختلفة التي تقوم بنقل المعلومات " الكمبيوتر، الفاكس، وغيرها " خاصة بقياس البيانات على أساس البيتس.

وقد نبعت هذه الفكرة من الأهمية القصوى التي تحتلها المعلومات والبيانات في عالم اليوم، حيث تعد دعامة البيئة الجديدة، فانتقال وتبادل المعلومات هو النشاط الرئيسي لهذه البيئة. وعلى الرغم من ذلك فإن المكاسب المتولدة عن هذا النشاط غير منظورة حيث انه لا توجد رقابة كافية أو رصد تام لهذا النشاط، وبالتالي فهو مصدر ثروة لا تنتفع به الدول المختلفة.

ويمكن إعتبار ضريبة البيت من بين أفضل الحلول المقترحة لفرض ضريبة على انتقال السلع والخدمات غير الإلكترونية عبر الإنترنت. حيث أن هذه السلع يتم تحويلها إلى كمية من البيتس Bits وتتم عملية انتقالها عبر الإنترنت. وبالتالي فان الـ bit tax سوف تتمكن من حصر العدد الفعلي من البيتس الذي تم نقله وتقوم بفرض ضريبة عليه. وقد وجهت لهذه الفكرة العديد من الانتقادات، حيث أن فرض هذه الضريبة ستتطوي عليه العديد من المشاكل منها:

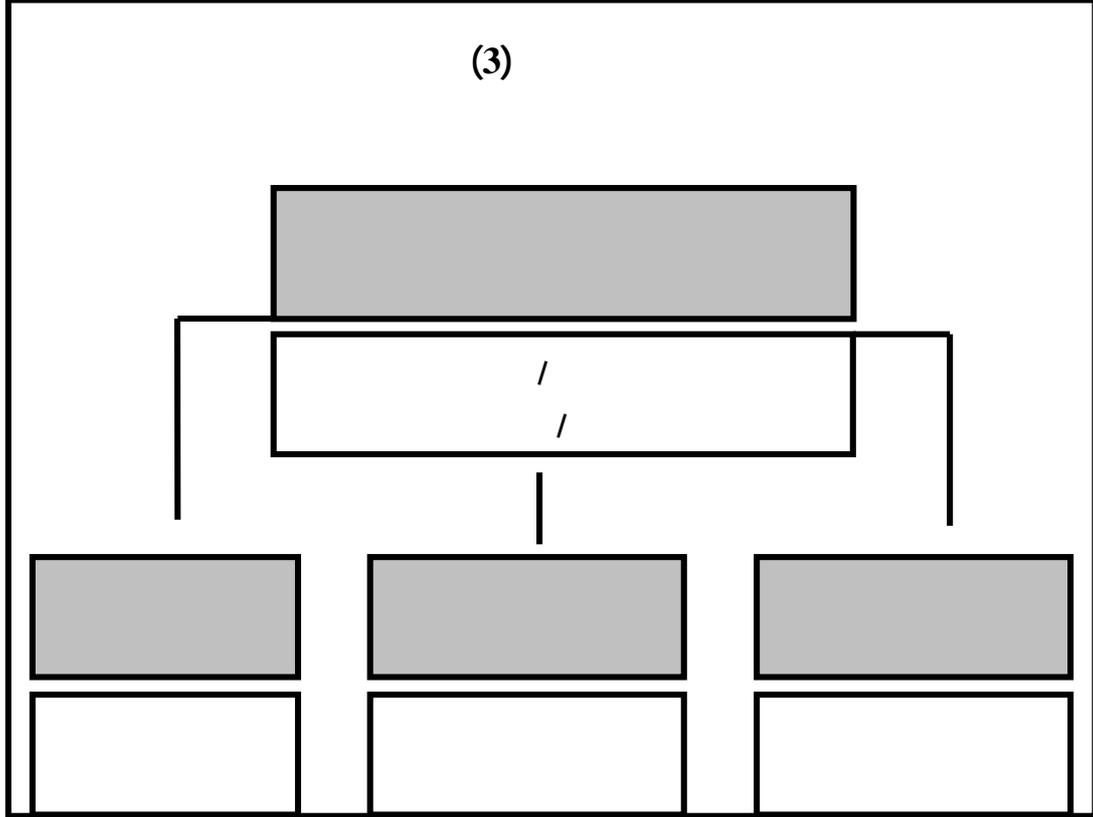
⁽⁶⁾ Economist, 1997: "Disappearing Taxpayer", May 31.

- الازدواج الضريبي، حيث أن المستهلك سوف يقوم بدفع ضريبة القيمة المضافة VAT عند شرائه الأجهزة الإلكترونية المختلفة التي يستخدمها في عملية تبادل/نقل المعلومات بالإضافة إلى ضريبة البيت BIT tax عند استخدامه لهذه الأجهزة في تبادل البيانات. وهذا يؤدي بالتالي إلى فقدان الإنترنت وأجهزة نقل البيانات الأخرى إلى الميزة الأساسية التي تتمتع بها وهي انخفاض التكلفة.
- انخفاض نمو الإنترنت وما يترتب عليه من انخفاض في الأنشطة والأعمال المتوقع انبثاقها عن هذه الصناعة الجديدة التي تستوعب العديد من العمالة، وبالتالي فإن العديد من الفرص التي من شأنها تدعيم ودفع هذه الصناعة سوف تفقد الحافز الدافع لها للبدء أو الاستمرار، حيث أنها سوف تواجه بالعديد من الأعباء.
- إن تتبع تدفق البيانات ورصدها بهدف فرض ضريبة عليها يعد نوعاً من أنواع الاعتداء على الخصوصية.
- ينطوي على هذا النظام الجديد العديد من التكاليف والتعقيدات التي قد تؤدي إلى ظهور العديد من المشاكل التي قد تزيد نفقات إصلاحها عن الإيرادات المتوقعة تولدها عن هذا النظام.

بالإضافة إلى ما سبق فإن تحديد قيمة الضريبة المفروضة وفقاً لكمية البيتس المنتقلة قد ينطوي على نوع من الخداع، فقد تكون السلعة/الخدمة المنقولة من عدد صغير من البيتس وبالتالي يتم فرض قيمة ضريبية قليلة، وفي الوقت نفسه قد تكون قيمة بيع هذه السلعة/الخدمة مرتفعة. وقد يكون الأمر مختلفاً، عندما تكون سلعة/خدمة من عدد كبير من البيتس وبالتالي تخضع للالتزامات ضريبية أكبر، وفي الوقت نفسه تكون قيمة بيع هذه السلعة منخفضة. وبالتالي فإن ذلك يتطلب محاولة لتطوير المقترح حتى يمكنه التغلب على هذه العقبة التي قد تؤدي اقتصار عملية الانتقال على نوع معين من السلع/الخدمات وهو الذي لا يحتوي على عدد كبير من البيتس ولكن قيمة بيعه غاية في الارتفاع.

الإطار العام المقترح للضرائب في عالم المعاملات الإلكترونية

في إطار ما تمت دراسته، ظهرت الحاجة واضحة وملحة لأهمية وجود إطار عام متكامل يحقق الأهداف المنشودة للنظام الضريبي، والذي يعد حجر الزاوية في التنمية الإقتصادية والإجتماعية في كافة دول العالم. ويوضح الشكل رقم (3) الإطار العام المقترح، ويتضمن الإطار المفاهيمي، الإطار الإجرائي، الإطار التشريعي، والإطار التنفيذي.



الإطار المفاهيمي

مما لا شك فيه أن العديد من المفاهيم السائدة في عالم الضرائب يحتاج إلى إعادة مراجعة بصورة تحقق اتساق هذه المفاهيم مع المتغيرات التكنولوجية، ويشمل ذلك على سبيل المثال لا الحصر المفاهيم التالية:

- **مفهوم الإقليمية:** ويقصد هنا إمتداد مفهوم التواجد ليشمل مقار المعلومات على شبكة الإنترنت، وليس قصرها فقط على مفهوم التواجد المادي.
- **مفهوم العدالة الضريبية:** ويقصد هنا إتساع مفهوم العدالة الضريبية على المستوى العالمي بصورة تضمن تقليل حركة الأفراد والشركات من جانب، ومن جانب آخر عدم وجود إختلال في أسعار الحصول على السلع نتيجة الوسط الذي يتم تسليمها من خلاله.
- **مفهوم السلع والخدمات:** في إطار تزايد وتنامي السلع المادية وتحول بعض هذه السلع إلى خدمات، فإن هذه المفاهيم تحتاج إلى إعادة صياغة، بما لا يفرق بين نشاط تجاري ونشاط تجاري آخر بناء على نوع السلعة المتداولة، حيث يمكن تغيير بعض أشكال السلع من الصورة المادية إلى الصورة الإلكترونية (الصورة الفوتوغرافية عند تسليمها كصورة ورقية أو عند تسليمها كملف رقمي).

الإطار التشريعي

مهما حاولنا تطبيق أساليب القياس فإن قضية إقرار الوثائق والعقود الإلكترونية ستبقى هي مربط الفرس في إطار إطلاق طاقات التجارة الإلكترونية، وبالتالي فإن الإطار التشريعي يحتاج إلى إعادة صياغة، ويراعى في ذلك ما يلي:

- **إقرار التوقيعات الإلكترونية:** إن نظم التجارة الإلكترونية الحالية وما تشهده من تطور، تجعل التوقيعات الإلكترونية أكثر صعوبة في التزوير من النظم الورقية، مما يتطلب وجود آليات تشريعية تقرر هذه التوقيعات الإلكترونية.

- **التعاقدات الإلكترونية – هي الأخرى – بضمان درجات سرية مناسبة، فإنها يمكن يمكن أن تصل إلى درجة عالية من اثبات الحق ، وبالتالي فإنها يمكن أن تكون مرجعية كاملة دون الحاجة لأي إثباتات أخرى. وبتكامل هذه العقود الإلكترونية مع حق التحقق الإلكتروني (Electronic Inquiry Right) الذي سنشير له لاحقاً، فإنه يمكن مراجعة العقود فوراً (Online Preview) بما يجعل لهذه العقود حجية أعلى من العقود الورقية.**

- **التشريعات الخاصة بتأمين الموارد التكنولوجية بوصفها أحد الموارد المطلوب حمايتها، ويشمل ذلك كلمة السر مثلاً، وكذلك قواعد البيانات والبحث فيها بوصفها مرجعية يعتمد عليها.**

الإطار التنفيذي

إعتمد النظام الضريبي في المقام الأول على قيام مأموري الضرائب بمراجعة القيود الدفترية الواردة في ميزانية المؤسسات والشركات وحساب الأرباح والخسائر على الوثائق الأصلية (فواتير الشراء والبيع) وذلك للتحقق من صحة ما ورد فيها من بيانات. وبالتأكيد فإن التحول إلى نظم القيد الإلكتروني والعقود الإلكترونية وما قد يتبادر إلى الذهن من إمكانية تعديل هذه

العقود، يوجب اقتراح نظامٍ للتحقق الإلكتروني من العقود من خلال تبادل الرسائل الإلكترونية بين الشركة تحت الفحص الضريبي والشركات التي تعاملت معها شراءً وبيعاً.

التحقق الإلكتروني: (Electronic Inquiry System)

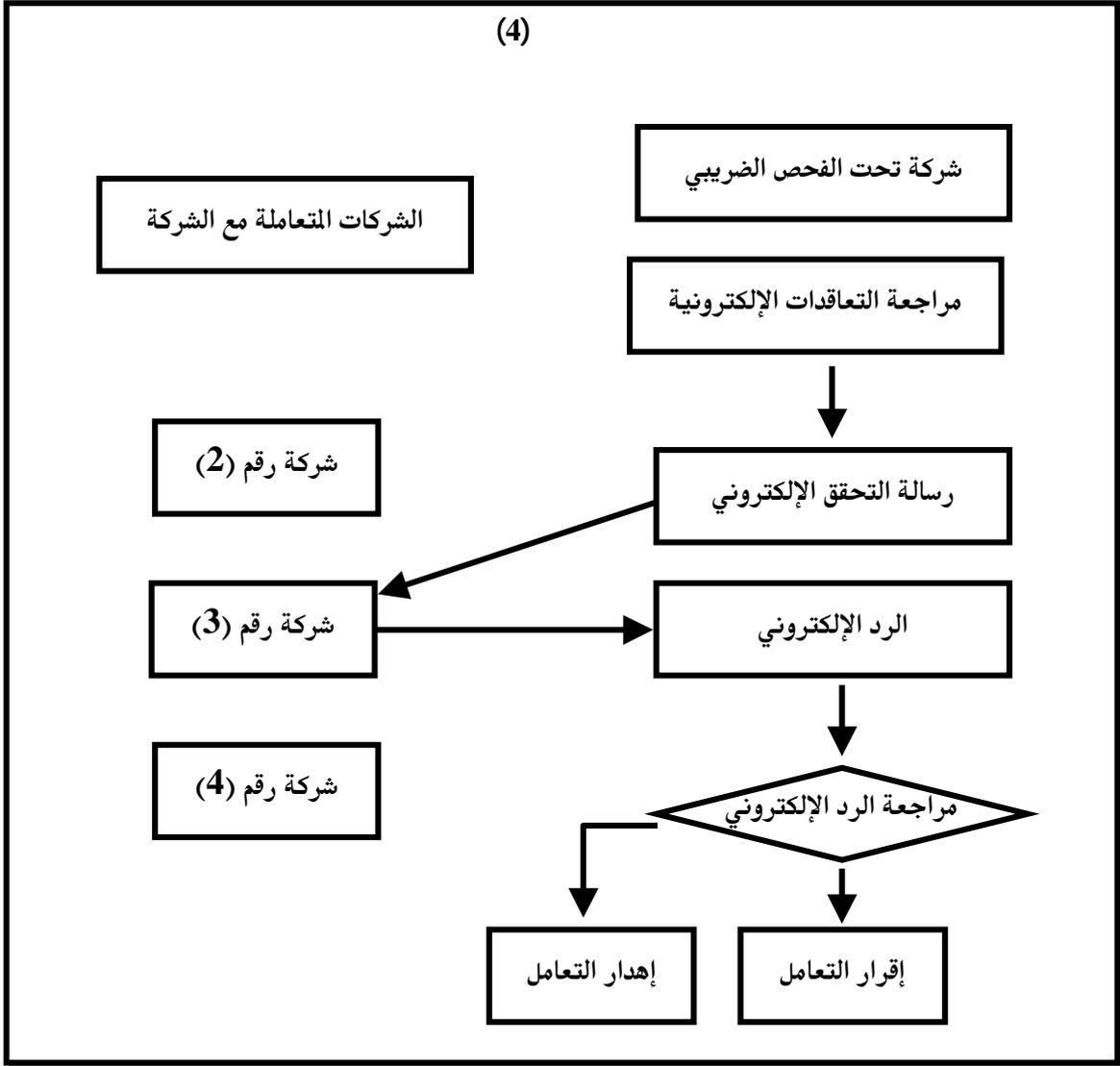
- يتم التعامل الإلكتروني بين طرفين كلاهما مجهز إلكترونياً بصورة تحقق تنفيذ هذا التعامل.
- أن أحد الطرفين ستكون له رغبة أساسية في إثبات التعامل سواء بقيمته الأساسية أو بقيمة أعلى (مصرفات) بينما يلجأ الطرف الآخر إلى قيده بقيمته الأساسية أو بقيمة أقل (الإيرادات) مما يشكل نظام رقابي متكامل (Checks & Balance).
- أن القيد الإلكتروني موجود لدى الطرفين ويمكن التحقق منه من خلال رسالة إلكترونية يتم إرسالها من قبل الجهة تحت الفحص بمعرفة مأمور الضرائب ويتم الرد عليها. ويتطلب ذلك الأسلوب وجود ما يسمى حق التحقق الإلكتروني (Electronic Inquiry Rights) ويمكن برمجته أوتوماتيكياً بصورة تحقق عدم تحميل الجهة الأخرى أي أعباء إدارية للرد (ستكون الرسالة من حاسب إلى حاسب).

يقوم مأمور الضرائب بمراجعة العقود الإلكترونية باستخدام نظم المراجعة الحديثة أو التقليدية. وفي حالة رغبة مأمور الضرائب في التحقق من صحة أحد التعاقدات، فإنه يقوم بالضغط على زر خاص يقوم بإرسال رسالة إلى الشركة التي تم التعامل معها، وهي مسجلة في العقد الإلكتروني. تتضمن هذه الرسالة طلب إرسال نسخة من العقد كما هو مخزن لدى الشركة التي تم التعامل معها.

في حالة إقرار هذا الحق يكون الرد من حاسب الشركة المتعامل معها بإرسال نسخة من صورة العقد كما هي مسجلة لدى الشركة. ويتم المقارنة بين العقدين وبناء على هذه المقارنة يمكن قبول أو إهدار المعاملة. ويوضح الشكل رقم (4) الإطار الخاص بهذا النظام.

الإطار الإجرائي

دأبت العديد من الدول على تقسيم الأنشطة المرتبطة بتحصيل الرسوم والضرائب بين عدة جهات متنوعة كالجمارك والضرائب العامة وضريبة المبيعات الخ. إلا أن تشابك الأنشطة المختلفة أدى إلى توكيل بعض أنشطة قطاع معين ليقوم بها قطاع آخر. فقد نجد على سبيل المثال مصلحة الجمارك تقوم بتحصيل ضريبة



المبيعات على الواردات من المستوردين عند نقطة الفحص الجمركي، ويعتبر تقدير مصلحة الجمارك نهائياً، وتعتبر هي صاحبة الإختصاص والولاية في تقدير الربط، علماً بأن ما يتم تحصيله يحول إلى ضريبة المبيعات.

مع دخول التجارة الإلكترونية وإمكانية دخول السلع غير المادية دون العبور على المنافذ الجمركية فإننا أمام أحد حلين جمركيين:

- أما إعفاء هذه السلع من الضرائب الجمركية، وهو ما يخل بمبدأ المساواة الضريبية، أو فرض الضرائب الجمركية عليها عند قيام أمور الضريبة العامة بالمراجعة السنوية لحسابات الشركات والمؤسسات ويتم التحصيل لصالح مصلحة الجمارك.

إلا أن الإتجاه الأسلم قد يكون في توحيد الجهات التي تقوم بتحصيل الضريبة وتكامل أعمالها في المراحل المختلفة، وذلك لضمان الحصول على الإيرادات وتحقيق العدالة الضريبية بغض النظر عن المنظمة التي يتم فيها التحصيل.

الخلاصة والتوصيات

لا تتقيد التجارة الإلكترونية بالحدود المكانية، ولن تحقق هذه التجارة نموها الكامل إلا مع توافر عنصر الثقة والأمان فيما يتعلق بالجوانب التشريعية للتبادل التجاري على الشبكات المفتوحة. وقد بدأت السلطات الحكومية في العديد من الدول المتقدمة بدراسة مدى إمكانية تطبيق القواعد الضريبية المعمول بها حالياً، والتي تم صياغتها لتتناسب طبيعة التعاملات التجارية التقليدية. إلا أن الواقع العملي قد أظهر أهمية صياغة تشريعات جديدة لهذا العالم الجديد المتنامي، نظراً للخصائص الفريدة التي تتصف بها التعاملات التجارية الإلكترونية، والتي من أهمها: إختفاء الوثائق الورقية للمعاملات، المبيعات عبر العالم، الانفصال المكاني، عدم إمكانية تحديد الهوية، المنتجات الرقمية، وسرعة تغير القواعد الحاكمة.

ومع التطرق للعلاقة بين هيكل النظام الضريبي بدعاماته الثلاث وهي التشريع الضريبي، الإدارة الضريبية والمجتمع الضريبي من جانب، والمبتكرات التكنولوجية الحديثة، من جانب آخر، فإنه يمكن الوقوف على ثلاث فجوات رئيسية بين كل من مفردات الهيكل وتكنولوجيا المعلومات، هي الفجوة التشريعية، الفجوة الإدارية، والفجوة المفاهيمية. وتقرض هذه الفجوات عدداً من التحديات في مجال المعاملة الضريبية للتعاملات التي تتم عبر شبكات الإتصالات، من أهمها سيادة الدولة، العدالة الضريبية، صعوبة إثبات التعاملات والعقود، وعدم وجود آليات محددة لإخضاع التعاملات التجارية الإلكترونية للضريبة.

وعلى الصعيد العالمي، تمت مناقشة عدد من الحلول المقترحة للمعاملة الضريبية للتعاملات التجارية الإلكترونية، من بينها فرض ضريبة على الإستهلاك بدلاً من فرضها على الوحدات الإنتاجية، وتطبيق ضريبة البيت Bit Tax. ومن ناحية أخرى، تحمل الولايات المتحدة الأمريكية لواء الدعوة إلى اعفاء تلك التعاملات الإلكترونية من الضرائب، ولكن يصعب على الدول النامية الموافقة على مثل هذا الإجراء، لما يترتب عليه من تأثير سلبي على أحد أهم الموارد السيادية للدولة.

ومن هنا، فقد قدمت الورقة البحثية إطاراً عاماً مقترحاً لتطبيق الضرائب على المعاملات الإلكترونية، يتضمن أربعة مكونات رئيسية هي الإطار المفاهيمي، الإطار التشريعي، الإطار الإجرائي، والإطار التنفيذي. ويحاول هذا الإطار المقترح توفير البيئة الملائمة لتحقيق الأهداف المنشودة للنظام الضريبي، الذي يعد حجر الزاوية في التنمية الإقتصادية والإجتماعية.

قائمة المراجع

- Alliance for Global Business et al., 1999. A Global Plan for Electronic Commerce, 2nd Edition, October, http://www.iccwbo.org/home/news_archives/1999/e-commerce_self-regulation.asp
- Andrew Galvin, 1998. Developments in the Law of Electronic Payments and Cheques, October, <http://www.gnl.com.au/ecommercelaw.htm>
- Annette Nellen, Esq., CPA. 1999. Overview to internet taxation-Guide to understanding the current Discussions and debates, May. http://www.cob.sjsu.edu/facstaff/nellen_a/Ecoutline.htm
- Anthony Sylvester, 1999. E-Commerce: A Current Overview, <http://www.hkbu.edu.hk/~hktug/newsltr/1999/apr/sylvester.htm>
- Aurthur Andersen, 1999, International Taxes Enter Cyberspace, <http://www.arthurandersen.com/Framesalt.asp?/Firmwide/glblinfo/confsp on.asp>
- Austan Goolsbee, 1998, In a World Without Borders: The Impact of Taxes on Internet Commerce NBER WP #6863, November, (revised and resubmitted to the Quarterly Journal of Economics, June 1999)
- Austan Goolsbee, Jonathan Zittrain, 1999. Evaluating the Costs and Benefits of Taxing Internet Commerce, *National Tax Journal*, forthcoming.
- David Hardesty, 1998. Electronic Commerce: taxation Framework-Report by OECD. 1998. <http://www.ecommercetax.com/doc/112298.htm>
- Department of the Treasury Office of Tax Policy, 1996. Selected Tax Policy Implications of Global Electronic Commerce, November 1996, <http://caltax.org/%21treas-ec.html>

Huib Meijers, 1999. Internet Trade and the Tax Leak: A Quantitative Analysis for the Netherlands, Paper presented at the Second Berlin Internet Economics Workshop, 28-29 May.

Interactive Services Association, 1999. Logging On to Cyberspace Tax Policy White Paper, <http://caltax.org/taxwhpap.html>

Jonathan Zittrain, 1999. Evaluating the Costs and Benefits of Taxing Internet Commerce, Harvard Law School.

KPMG, 1996. Electronic Commerce: Taxation Without Clarification, <http://www.us.kpmg.com/salt/archive/july96/story1.html>

KPMG, 1998. Taxing the wired world, August, http://www.tax.kpmg.net/global_elec_comm/default.htm

KPMG, 1998. State Taxation of Electronic Software Distribution, *White paper*, May.

Lars J Davies. A Model for Internet Regulation? Constructing a Framework for Regulating Electronic Commerce, <http://www.scl.org/content/ecommerce/main.htm>

Leif Gamertfelder, 1998. Electronic Bills of Exchange: Will the Current Law Recognise Them?, UNSW Law Journal, November, <http://www.law.unsw.edu.au/publications/journals/unswlj/ecommerce/gamertsfelder.html>

Luc Soete & Bas ter Weel, 1997. Cybertax.

National Tax Association, 1999. Communications and Electronic Commerce Tax Project Final Report, Washington, D. C., September 7.

New York Times, 1998. Fair Taxation in Cyberspace, Friday Editorial Desk, October 2, <http://www.nga.org/Internet/NYTimes19981002.htm>

OECD, 1997. Electronic Commerce: the Challenges to Tax Authorities and Taxpayers, November 18, <http://cryptome.org/turku18.htm>

OECD, 1999. The Economic and Social Impacts of Electronic Commerce: Preliminary Findings and Reseach Agenda.

Richard Ward. Buying and Selling on the Internet: Tax Considerations, <http://two birds.com/library/internet/selling.htm>

Zak Muscovitch, 1996. Taxation of Internet Commerce Conference, Toronto, Canada April 26, 1996, <http://www.globalserve.net/~zak/Taxation.html>

الآثار التجارية والاقتصادية لاتفاقيات
التجارة الدولية على الدول العربية غير الأعضاء
في منظمة التجارة العالمية

محسن هلال

الآثار التجارية والاقتصادية لاتفاقات التجارة الدولية على الدول العربية غير الأعضاء في منظمة التجارة العالمية

محسن هلال *

ملخص

مع انشاء منظمة التجارة العالمية لتصبح المسؤولة عن النظام التجاري الدولي الذي تمخضت عنه اتفاقات الجات، كان عدد الدول العربية الأعضاء في هذه المنظمة تسعة دول، وهناك ستة دول بانتظار استكمال إجراءات عضويتها وهناك ثلاث دول لم تعرب حتى الآن عن رغبتها في الانضمام إلى المنظمة. وحيث أصبح مجال ونطاق الاتفاقات واسعاً، إضافة إلى أن تجارة الدول المنضوية تحت لواء هذه المنظمة يمثل 90% من مجموع التجارة العالمية، فإنه من الطبيعي أن تتأثر بها كافة الدول العربية بغض النظر عن عضويتها في هذه المنظمة. ورغم مناقشة الورقة لتجربة الدول العربية في عضوية المنظمة، إلا أنها تركز بشكل أساسي على بحث الآثار المتعلقة بالدول غير الأعضاء ومستقبل علاقاتها التجارية مع الدول الأخرى، وعلى وجه الخصوص الدول الأعضاء. تتناول الورقة عرضاً لأهم الاتفاقات التي تم التوصل إليها وفقاً للقطاعات والموضوعات المختلفة مع استعراض لأهم الآثار على الدول غير الأعضاء. تخلص الورقة إلى أنه إذا كان الانضمام للمنظمة مشكلة لما يكتنف هذا الانضمام من سلبيات، فإن عدم الانضمام إليها يعتبر مشكلة أكبر لحرمانها من الإيجابيات المتأتية من حقوق العضوية وخصوصاً المتعلقة منها بنفاذ السلع والخدمات إلى الأسواق الدولية بأفضل الشروط الدولية.

Economic and Commercial Impacts of International Trade Agreements on the Arab Countries Non-Members of The World Trade Organization.

Mohsen Helal

Abstract

Subsequent to the Uruguay round of multilateral trade negotiations, the World Trade Organization (WTO) has become the main actor in the International Trading System. Up until recently, 9 Arab countries have become members of WTO, 6 others are in the process of becoming members and other countries have not signal any desire to join the WTO club. With the enlargement of the scope of agreements within WTO and in light of the fact that members represent more than 90 % of world trade, it is only natural that Arab economies will be affected irrespective of whether they are members or not. The paper tackles the impact of WTO accession on the economies of the non-member Arab countries in addition to discussing the membership status of the different countries in the region. More specifically, the paper overviews the main WTO agreements pertaining to the main issues and sectors, and analyze their impact on the non-member Arab countries. The main conclusion of the paper is that the potential net benefits of joining WTO outweigh the loss of not joining especially in terms of the foregone opportunity of an easier access to international markets of goods and services.

* المستشار الإقليمي لشؤون التجارة الدولية، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا (الاسكوا)- بيروت.

مقدمة

مع مطلع عام 1995 بدأت منظمة التجارة العالمية (WTO) نشاطها لتصبح المنظمة الدولية المسؤولة عن النظام التجاري الدولي، الذي تمخضت عنه مجموعة اتفاقات جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف، والتي تم التوقيع عليها في نيسان/أبريل 1994 في مراكش بالمغرب. وقد سعى المجتمع الدولي في جولة المفاوضات الأخيرة للاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات) التي امتدت سبع سنوات (وشاركت فيها لأول مرة الدول المتقدمة والنامية) إلى إقامة نظام تجاري متعدد الأطراف يتسم بطابع شامل بالقدرة على التكيف، أخذاً في اعتباره مصالح الدول على اختلاف مستويات التنمية فيها. وذلك عن قناعة كاملة بأن النظام التجاري المتعدد الأطراف يضمن لكل طرف قوياً كان أو ضعيفاً، صغيراً أو كبيراً، أن يكون على قدم المساواة مع الآخرين في احترام الالتزامات والدفاع عن الحقوق في إطار متوازن.

ويعتبر إنشاء منظمة التجارة العالمية أحد أهم نتائج جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف، بالإضافة إلى التوصل إلى مجموعة من الاتفاقات بلغت ثمانية وعشرين اتفاقاً في مجالات التجارة في السلع، والخدمات، والجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية. وقد حققت حزمة تلك الاتفاقات المزيد من تحرير التجارة الدولية، مع إرساء قواعد المنافسة العادلة، مما أدى إلى تخوف بعض المحللين الاقتصاديين من نتائج الجولة خاصة بالنسبة للدول النامية حديثة العهد بالتصنيع. ويمكن إيجاز نتائج المفاوضات في أنها اتخذت اتجاهين أساسيين:

(1) إتجاه أفقي، لتوسيع مضمون التنظيم التجاري الدولي ليشمل قطاعي التجارة في المنسوجات، والسلع الزراعية، بالإضافة إلى التوصل إلى أول اتفاقية تجارية دولية متعددة الأطراف في مجال التجارة في الخدمات، وكذلك إلى اتفاقية لتنظيم الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية.

(2) إتجاه رأسي، حيث وضعت بعض القواعد الجديدة لترسيخ مبدأ المنافسة العادلة، متوخية المرونة في ما يتعلق بالدول النامية والأقل نمواً. كما تم أيضاً تعديل بعض القواعد في اتفاقية الجات السابقة لتكون أكثر وضوحاً في صياغتها وتطبيقها وفقاً للخبرة العملية في تطبيقها في العقود السابقة، مع تحسين أداء جهاز تسوية المنازعات.

وتعتبر الاتفاقات التجارية الدولية التي تم التوصل إليها في مجموعها تطوراً أساسياً في العلاقات الاقتصادية الدولية لا يمكن لدولة - تحرص على مركزها الدولي - أن تتجاهله. فالنظام الاقتصادي العالمي لما بعد الحرب العالمية الثانية، الذي نجح في إنشاء

مؤسستين للإشراف على أمور النقد وانتقال رؤوس الأموال الدولية (هما صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير) إلى جانب اتفاقية الجات، فإنه يستكمل أركانه الآن بإنشاء منظمة التجارة العالمية.

وتتضمن مجموعة الاتفاقات التي تديرها منظمة التجارة العالمية مجموعة من الالتزامات والحقوق. وينبغي أن نتذكر أن هذه الاتفاقات المتعددة الأطراف شارك في صياغتها أكثر من مائة دولة لكل منها مصالحها الخاصة التي كثيراً ما تتعارض وتتناقض مع مصالح الأطراف الأخرى، ولذلك فإنه من الطبيعي أن تكون الحصيلة النهائية نوعاً من توفيق المصالح المتعارضة، بحيث لا يمكن خروج أحد الأطراف محققاً لكل مصالحه في حين يخضع بعض الأطراف لتحمل كافة التكاليف. فمن المنطقي أن تتوازن الالتزامات والحقوق بحيث ينتهي الأمر بأوضاع متوازنة، ولكن العبرة تكون بالحصيلة النهائية. فالحكم على نتائج جولة أوروغواي يجب أن يتم بالنظر إلى هذه المحصلة النهائية، وإلى المصلحة المتأتبة من الانضمام إلى النظام التجاري الدولي الجديد مع ما قد ينطوي عليه هذا الانضمام من أعباء أو على العكس نبذه ورفضه. وقد تنبته الوثيقة الختامية لأعمال جولة أوروغواي إلى ذلك، فالأمر معروض على الأطراف في حزمة واحدة، إما قبولها بكل أجزائها وإما رفضها. ولا يجوز لدولة أن تقبل بعض الأحكام وتتخفظ على البعض الآخر، مع ملاحظة أن عدداً من تلك الاتفاقات سوف يؤثر أيضاً على الدول غير الأعضاء ليس فقط بحكم تمثيل تجارة الدول المنظمة إليها لاكثر من 90 في المائة من حجم التجارة الدولية، بل أيضاً كنتيجة حتمية لأن الدول غير الأعضاء لها مصالح تجارية بالغة الأهمية مع أطراف الاتفاق التي عليها الالتزام به أمام باقي الأطراف الأخرى أعضاء المنظمة الجديدة.

وقد ازداد اهتمام الدول النامية ومن بينها الدول العربية بموضوع عضويتها في منظمة التجارة العالمية في السنوات الأخيرة لأسباب أهمها البدء في تنفيذ خطط طموحة لتنويع الإنتاج المحلي، والاتجاه نحو التصدير في إطار توجه عام للإصلاح الاقتصادي، وتحرير التجارة الخارجية شملت معظم الدول. ومن ناحية أخرى، فقد كان أحد أهم نتائج جولة أوروغواي هو شمول قطاع التجارة في الخدمات كأحد مقومات التنظيم التجاري الدولي الجديد، إذ دعت الأهمية المتزايدة لهذا القطاع بالنسبة لمعظم الدول العربية بوجه عام والخليجية منها بصفة خاصة إلى تزايد الاهتمام بعضوية المنظمة الجديدة.

تجربة الدول العربية في عضوية منظمة التجارة العالمية

تعتبر جولة أوروغواي من أهم الأحداث الاقتصادية التي عرفها العالم خلال السنوات الأخيرة. فقد تمخض عنها إنشاء منظمة التجارة العالمية بعد أن تم التوصل إلى مجموعة من الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف. وبالرغم من أن معظم الدول العربية لم تنضم إلى الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة (الجات) (1948-1995)، والتي حلت محلها منظمة التجارة العالمية (في مطلع عام 1995) بعد إضافة أبعاد جديدة إلى الاتفاقات التجارية الدولية متعددة الأطراف. وتمثل تلك الدول جزءاً لا يتجزأ من الاقتصاد العالمي، تؤثر وتتأثر بما يحدث فيه سواء كانت أعضاء أو لم تكن في المنظمة الجديدة.

ومع تنوع اقتصادات الدول العربية، فإن درجة اهتمامها بالموضوعات التي تتناولها اتفاقات منظمة التجارة العالمية متنوعة ومن الطبيعي أن تختلف من دولة إلى أخرى. إلا أنه مع اتساع نطاق ومجالات الاتفاقات، فإنه من المؤكد تأثير مجموعة الاتفاقات على كافة الدول بغض النظر عن عضويتها في المنظمة. فعلى سبيل المثال، تعتمد دول مجلس التعاون الخليجي والعراق وليبيا والجزائر، بحكم كونها دولاً نفطية، على الصادرات البترولية أساساً (الخام ومنتجاته). صحيح أن البترول الخام لا يخضع لحواجز جمركية (تعريف جمركية) أو غير جمركية من قبل الدول المستوردة، ولكن العكس قد يكون صحيحاً في بعض الأحيان، حيث أن المنتجات البترولية وغيرها من الصادرات غير البترولية التي بدأت تظهر في قائمة صادرات بعض تلك الدول في إطار خطط تنوع الإنتاج والتصدير قد تخضع لحواجز غير جمركية. لذلك فإنه ينبغي النظر في ضرورة إلغاء أو تخفيف تلك القيود المعوقة للصادرات، والمؤثرة في الاستثمار الوطني والأجنبي، وذلك بهدف تعزيز قدرة تلك الدول في مجال إنتاج المواد البتروكيمياوية وغيرها من المنتجات الصناعية الأخرى، وإزالة قيود نفاذها إلى الأسواق العالمية.

وتهتم مجموعة أخرى من الدول العربية بالسلع الزراعية إنتاجاً وتصديراً واستيراداً، حيث أن الاتفاق الذي تم التوصل إليه في مجال تجارة السلع الزراعية يقضي بإدماج قطاع الزراعة وتطبيق مبادئ الغات عليه تدريجياً بعد التوصل إلى اتفاق تخفيض الدعم الداخلي ودعم التصدير، والتخفيض التدريجي في التعريف الجمركية للبنود الزراعية، الأمر الذي من شأنه أن يؤثر في الاتجاه العالمي للأسعار من ناحية، وفي تحسين فرص النفاذ إلى الأسواق العالمية للمنتجات الزراعية من ناحية أخرى. وفي هذا القطاع بصفة خاصة، فإنه مما لا شك فيه أن الدول النامية المستوردة للمواد الغذائية ومنها معظم الدول العربية سوف تتأثر باحتمال ارتفاع الأسعار نتيجة لتخفيض الدعم بأنواعه، وذلك بغض النظر عن الموقف من عضويتها في منظمة التجارة العالمية. ومن المنطقي أن حق التعويض الذي ينص عليه الإعلان الوزاري لن يطبق على غير الأعضاء، كما أن فرص دخول الأسواق بعد تخفيف القيود غير التعريفية، والاستفادة من التخفيضات الجمركية قد لا تتمتع بها الدول غير الأعضاء.

أما التجارة في الخدمات، فتهتم بها معظم الدول العربية. فالدول الخليجية تهتم بالخدمات المصرفية، وتحرص على نفاذ تلك الخدمات إلى الأسواق الدولية، كما أنها

مفتوحة لاستيراد تلك الخدمات من الدول الأخرى. وتحتل كل من مصر والمملكة العربية السعودية مركزاً متقدماً في حجم التجارة الدولية في الخدمات، وتعتبر الخطوط الجوية للمملكة العربية السعودية أكبر شركات النقل الجوي من حيث حجم أعمالها، حيث تقع في المرتبة الأولى في قائمة شركات النقل الجوي في الدول النامية. كما تهتم كافة الدول العربية بالخدمات المهنية نظراً لاستقبالها الكثير من تلك الخدمات، بينما تقوم بعض الدول العربية بتصدير هذه الخدمات إلى دول المنطقة والعالم. ومع التوصل إلى اتفاق التجارة في الخدمات، فقد ازداد اهتمام دول المنطقة بهذا الاتفاق الجديد.

وفي مجال التجارة الدولية في السلع، ونظراً لأهمية قطاع الاستيراد السلعي لمعظم الدول العربية، من شأن قواعد المنافسة العادلة التي أقرت في اتفاقات الدعم والرسوم التعويضية، والإغراق والإجراءات المضادة، أن تخلق مصلحة حقيقية لحماية الإنتاج الوطني وفقاً لقواعد السلوك الدولي المتفق عليها.

كما أن قواعد تسوية المنازعات التي أقرت ضمن حزمة اتفاقات جولة أوروغواي، تعطي حقوقاً للأطراف الضعيفة، تحميها من الإجراءات الانفرادية التي تخرج عن المبادئ والقواعد المتفق عليها، والمتعذر حلها خارج إطار منظمة التجارة العالمية.

وقد أعطت مجموعة الاتفاقات مرونة للدول النامية والدول الأقل نمواً، تخفف من التزاماتها لكي تتوازن مع ما تستطيع الحصول عليه من حقوق. بالإضافة إلى أن منظمة التجارة العالمية تمثل المحفل الدولي للمفاوضات المستقبلية لكافة الدول في طرح اهتماماتها والدفاع عن مصالحها المتزايدة في المجالات المختلفة للتجارة الدولية.

موقف الدول العربية من عضوية منظمة التجارة العالمية:

تعتبر ثمانية دول عربية من الأعضاء المؤسسين للمنظمة الجديدة، حيث شاركت كل من الكويت ومصر وتونس والمغرب وموريتانيا - بحكم عضويتها في اتفاق الجات - في مفاوضات جولة أوروغواي حتى التوقيع على الوثيقة الختامية المتضمنة إنشاء منظمة التجارة العالمية، ونصوص الاتفاقات التي تم التوصل إليها في الاجتماع الوزاري في مراكش (نيسان/أبريل 1994)، كما قامت كل من الإمارات العربية المتحدة والبحرين وقطر بالتوقيع على تلك الوثيقة الختامية بحكم عضوية هذه الدول بحكم الواقع في اتفاق الجات، والتي كانت تطبقها منذ الانتداب البريطاني، رغم عدم مشاركتها في أعمال جولة أوروغواي. وقد أنهت تلك الدول جميعاً كافة الإجراءات المتعلقة بالعضوية الكاملة، من حيث قبول الالتزامات المحددة في مجال السلع والخدمات من باقي أعضاء منظمة التجارة العالمية، وإنهاء الإجراءات الدستورية للانضمام وفقاً للتشريع الوطني لكل دولة من تلك الدول. كما شاركت الجزائر في المفاوضات وأقرت الوثيقة الختامية وتستكمل حالياً إجراءات الانضمام، وبذلك أصبح موقف الدول العربية من عضوية منظمة التجارة العالمية على النحو التالي:

عضوية الدول العربية في منظمة التجارة العالمية		
الدول غير الأعضاء	الأعضاء المراقبون	الدول الأعضاء
سوريا	المملكة العربية السعودية	الأردن
ليبيا	عُمان	الإمارات العربية المتحدة
العراق	السودان	البحرين
	الجزائر	قطر
	لبنان	الكويت
	اليمن ⁽¹⁾	مصر
		تونس
		المغرب
		موريتانيا

(1) اليمن عضو مراقب لم يطلب بعد العضوية الكاملة

أهم الالتزامات المحددة للدول العربية في مجالي السلع والخدمات:

وفقاً لأسس ومبادئ عضوية منظمة التجارة العالمية، فإن الدول العربية الأعضاء قد وافقت على الالتزام بقواعد السلوك التجاري الدولي الواردة في حزمة الاتفاقات التي تم التوصل إليها (مع الأخذ في الاعتبار المرونة الممنوحة للدول النامية في نصوص الاتفاقات). وبالإضافة إلى ذلك فقد قبلت التزاماتها المحددة وفقاً للجداول المحددة تفصيلاً في بروتوكول العضوية في مجالي السلع والخدمات، وفيما يلي عرض ملخص للالتزامات المحددة التي قدمتها الدول العربية:

أولاً: في مجال السلع

يتلخص الالتزام المحدد الأساسي في مجال السلع في تثبيت (ربط) التعريفات الجمركية عند حدود معينة، بحيث لا يتم تعديلها بالزيادة إلا بعد التشاور والاتفاق مع باقي الشركاء التجاريين أعضاء المنظمة. وذلك وفقاً لإجراءات تضمنتها المواد الخاصة بتعديل الالتزامات المحددة في نصوص الاتفاقية، والتي تقضي بإخطار باقي الأطراف لتحديد الأضرار التي قد تترتب على التعديل المطلوب بزيادة التعريفات الجمركية. وتعطي الحق للأطراف المتضررة في الحصول على تعويض مقبول من خلال تخفيض و/أو تثبيت بنود أخرى لها قيمة تجارية لتلك الأطراف مقابل الأضرار التي تترتب على التعديل. ورغم أن هذه الإجراءات معقدة إلا أنها ممكنة من الناحية القانونية. وفيما يلي موجز لحدود التثبيت الجمركي للدول العربية الأعضاء في منظمة التجارة العالمية.

الدول الأعضاء (*)	السلع الزراعية (نسبة مئوية)	السلع الأخرى (نسبة مئوية)	ملاحظات
الإمارات العربية المتحدة	40	40	
البحرين	35	35	
قطر (**)	20-12	30-5	فئات مختلفة مع استثناءات والتزامات بالتخفيض خلال 10 سنوات
الكويت	100	100	
مصر (**)	أعلى نسبة 80	70-3	فئات مختلفة مع استثناءات (***)
موريتانيا	30	75	
المغرب	40	289	
تونس	90	200	

(*) أخذت معظم الدول العربية بمبدأ التثبيت الجمركي بسقف أعلى من التعريف المطبقة.
(**) استثناءات كل من قطر ومصر تقع أساساً للاعتبارات الدينية (لحم الخنزير والمشروبات الكحولية) حيث فرضت رسوماً جمركية مرتفعة عليها.
(***) قيود على استيراد المنسوجات تلغى في عام 1998.

ثانياً: في مجال الخدمات

تختلف مبادئ اتفاق التجارة في الخدمات (GATS) عن التجارة في السلع، نتيجة لاختلاف طبيعة كيفية انتقال الخدمات من دولة أخرى، حيث حددت بأربع وسائل نص عليها الاتفاق وهي: عبر الحدود، إنتقال المستهلك، حق التأسيس وحركة الأشخاص الطبيعيين.

أما فيما يتعلق بالالتزامات المحددة، فهي مدرجة في قائمة إيجابية، أي أن القطاعات الفرعية المدونة في تلك الجداول هي فقط المفتوحة للدخول إلى السوق المحلية فيها بموجب الاتفاق دون غيرها، مع مراعاة أن قاعدة الدولة الأكثر رعاية (MFN) هي التزام عام. أما بالنسبة للشروط الخاصة بالإنفاذ إلى السوق والمعاملة الوطنية، فلا بد من تدوينها في تلك الجداول، لأنها تعتبر قائمة سلبية، أي أن عدم تدوين أي شرط يعني أن الإنفاذ إلى السوق أو المعاملة الوطنية مفتوحتان في القطاع الخدمي المحدد في جداول التزامات الخدمات.

وينص اتفاق الخدمات على إمكانية تعديل الالتزامات، على أن يتم ذلك بعد مرور ثلاث سنوات من الالتزام بشروط الاتفاق، وذلك مع اتباع نفس مبدأ التشاور مع الأطراف الأخرى والتعويض للأطراف المتضررة الذي سبق أن أشير إليه في مجال السلع. ومن ناحية أخرى، تلتزم الدول الأعضاء بموجب مواد الاتفاق بمبدأ التحرير التدريجي، حيث تم الاتفاق خلال الاجتماع الوزاري في مراكش (أبريل/نيسان 1994) على الآتي:

(أ) استمرار المفاوضات لتحسين الالتزامات المحددة في قطاعات محددة (الخدمات المالية، الاتصالات الأساسية، إنتقال الأفراد الطبيعيين، والنقل البحري). وقد تم التوقيع على بروتوكول الخدمات المالية، واتفق على استمرار المفاوضات خلال الاجتماع الوزاري الأول في سنغافورة حيث تم التوصل إلى اتفاق خلال أبريل/نيسان 1997. كما تم الاتفاق على الالتزامات المحددة في قطاع الاتصالات الأساسية (شباط/فبراير 1997)، وأجلت مفاوضات النقل البحري إلى الجولة القادمة لمفاوضات الخدمات.

(ب) تبدأ جولة المفاوضات القادمة في قطاع الخدمات في عام 2000، وقد أكد ذلك الإعلان الوزاري الصادر في سنغافورة (كانون الأول/ديسمبر 1996).

وفيما يلي ملخص للقطاعات الخدمية التي التزمت بها الدول العربية الأعضاء في منظمة التجارة العالمية:

الدول الأعضاء	قطاعات الخدمات المفتوحة في إطار اتفاق الخدمات (*)
الإمارات العربية المتحدة	بعض خدمات الأعمال، والبريد السريع، والإنشاءات، والبيئة، والخدمات المالية، والسياحة.
البحرين	التأمين، وإعادة التأمين.
قطر	بعض الخدمات المهنية (من بينها الاستشارات الهندسية، والخدمات الطبية، والبحوث والحاسوب)، والبريد، والإنشاءات، والبيئة، والخدمات المالية، والسياحة.
الكويت (**)	الأعمال، والإنشاءات والخدمات الهندسية، والخدمات البيئية، والخدمات الصحية والاجتماعية، والسفر والسياحة.
مصر	الإنشاءات والخدمات الهندسية، والسياحة والسفر، والخدمات المصرفية، وسوق المال، والتأمين وإعادة التأمين، والنقل البحري والخدمات المساعدة.

موريتانيا	غير متوفرة حيث أن الدول الأقل نمواً أعطيت فترة زمنية لمدة عام لتقديم التزاماتها ولهذا لم تتضمن نتائج المفاوضات التزامات تلك المجموعة.
المغرب	بعض خدمات الأعمال، الاتصالات، الإنشاء والهندسة، الخدمات البيئية، المصارف، التأمين وإعادة التأمين، السياحة وخدمات السفر، بعض مجالات النقل.
تونس	المصارف، التأمين وإعادة التأمين، السياحة وخدمات السفر.

(* من الأهمية الرجوع إلى جداول الالتزامات في الخدمات لتحديد القطاعات الفرعية والشروط الخاصة بالنفوذ إلى السوق والمعاملة الوطنية.
(**) قدمت الكويت جداول التزامات إضافية في الخدمات المالية (المصارف).

حقوق الدول العربية أعضاء منظمة التجارة العالمية:

يترتب على انضمام الدولة إلى منظمة التجارة العالمية مجموعة من الحقوق مقابل ما تقدمه من التزامات. ويمكن إيجاز تلك الحقوق في مجموعات على النحو التالي:

- التزام الأطراف الأخرى أعضاء منظمة التجارة العالمية بتطبيق القواعد العامة للسلوك التجاري عند التعامل مع الدولة العضو في كافة المجالات التي تشملها الاتفاقات، أي أن الالتزامات العامة الواردة في الاتفاق تمثل نفسها حقوقاً لباقي الدول الأعضاء. وعلى سبيل المثال فإن قواعد المنافسة العادلة، المتمثلة في اتفاق الدعم والرسوم التعويضية، واتفاق مكافحة الإغراق، تمثل التزامات على الدولة العضو أمام الأطراف الأخرى، والعكس صحيح أيضاً، حيث أنها تمثل حقوقاً لتلك الدولة لدى كافة الأعضاء في المنظمة.
- حق نفاذ السلع والخدمات الوطنية إلى أسواق الدول الأخرى. وذلك وفقاً لحدود التثبيت الجمركي الواردة في جداول باقي الأعضاء. وبالنسبة لجدول التزامات أعضاء منظمة التجارة العالمية في مجال الخدمات، فإن من حق الخدمة الوطنية النفاذ إلى أسواق الدول الأخرى وفقاً لمضمون تلك الجداول التي توضح القطاعات الخدمية وشروط النفاذ إلى السوق والمعاملة الوطنية المدونة فيها.
- تكفل عضوية منظمة التجارة العالمية الاطلاع على السياسات التجارية للدول الأخرى، وما تتضمنه من إجراءات من شأنها التأثير على النفاذ إلى الأسواق ومدى اتساقها مع الاتفاقات الدولية. والأهم من ذلك أن أجهزة المنظمة تعتبر منبراً للمشاركة في المفاوضات التجارية في المستقبل، بحيث يتمكن العضو من طرح الموضوعات التي يهتم بها، والمشاركة في صياغة الاتفاقات الجديدة التي وضع الكثير منها في جدول أعمال منظمة التجارة العالمية في المستقبل.

● تعتبر آلية تسوية المنازعات التجارية الدولية أحد الإنجازات الهامة لاتفاقيات الجات سابقاً. وقد تم تطويرها في جولة أوروغواي بحيث يتمكن الأعضاء من الدفاع عن مصالحهم، وإلغاء الإجراءات التي قد يتخذها الشركاء التجاريون والمناقضة للاتفاقيات التي تم التوصل إليها، بما يكفل التطبيق العادل على كل الأعضاء.

● المشاركة في المفاوضات المستقبلية بما يكفل الدفاع عن المصالح التجارية التي تهم تلك الدول، وصياغة الاتفاقيات الجديدة التي تقرها الاجتماعات الوزارية.

بعد هذا العرض الموجز للحقوق والالتزامات في إطار عضوية منظمة التجارة العالمية، فإنه يمكن القول أن أهم ما تمخضت عنه جولة أوروغواي من آثار، خاصة بالنسبة للدول النامية، يمكن أن ينقسم إلى قسمين رئيسيين: الأول: يتعلق بآثار النفاذ إلى الأسواق في مجالي السلع والخدمات، والثاني: يتمثل بالآثار على الموضوعات الأخرى التي لها ارتباط بقواعد السلوك التجاري، ومن بين أهمها: القواعد الجديدة لمكافحة الإغراق، الرسوم التعويضية، إجراءات الوقاية، وإجراءات تسوية المنازعات، وكذلك موضوعي إجراءات الاستثمار TRIMs، والملكية الفكرية TRIPS.

ومن الأهمية بمكان الإشارة إلى أن خلال الجولة الثامنة من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف (جولة أوروغواي 1986-1994) قد اتسمت بمشاركة واسعة للدول النامية فيها، حيث أنها مثلت الأغلبية العددية للدول الأعضاء، التي تزايدت بعد أعمال الجولة، وانضمام أكثر من ثلاثين دولة نامية بعد إعلان قيام منظمة التجارة العالمية (يناير/كانون الثاني 1995) بالإضافة إلى عدد مماثل (ثلاثين دولة نامية أخرى) تجري مفاوضات الانضمام الكامل حالياً، وقد تمكنت الدول النامية من أن يكون لها دور مؤثر في نتائج أعمال تلك المفاوضات، بالرغم من أنها لم تحقق مطالبها بالكامل، مع أهمية الإشارة إلى تكامل السياسات التجارية مع غيرها من السياسات المالية والنقدية والاستثمار، مع ارتباط ذلك بدفع جهود التنمية الاقتصادية للدول النامية، والدول الأقل نمواً.

ومن ناحية أخرى، فإن نتائج تلك المفاوضات كان لها أثر كبير في اتساع الموضوعات التي يشملها النظام التجاري الدولي متعدد الأطراف من الناحية الموضوعية. ومن بين أهمها: تضمين التجارة في الخدمات، ووضع قواعد لتدفق الاستثمارات الأجنبية التي لها تأثير على التجارة، وكذلك النواحي التجارية في موضوعات الملكية الفكرية... والتمهيد لتوسيع نطاق الاتفاقيات في جولات جديدة من المفاوضات لتشمل موضوعات جديدة، من أهمها التجارة والبيئة، التجارة وسياسات المنافسة، والتجارة والاستثمار وغيرها.

تتناول هذه الورقة بصفة أساسية بحث الآثار المتعلقة بالدول التي لم تنضم إلى عضوية منظمة التجارة العالمية، ومستقبل علاقاتها التجارية الدولية مع الدول الأخرى، خاصة مع أعضاء منظمة التجارة العالمية... وهل يمكن للدول غير الأعضاء تلافى الآثار السلبية لتلك الاتفاقيات؟ وما هي القطاعات التجارية والاقتصادية التي تتأثر إيجابياً وسلبياً بذلك، وبصفة خاصة نفاذ السلع الوطنية والخدمات الوطنية - لتلك الدول غير الأعضاء في منظمة التجارة العالمية. وتتناول فيما يلي عرضاً موجزاً لأهم ما تم التوصل إليه من

اتفاقات وفقاً للقطاعات والموضوعات المختلفة مع استعراض لأهم الآثار على الدول غير الأعضاء.

النفاز إلى الأسواق (السلع)

لقد تمّ التوصل إلى ما أطلق عليه "بروتوكول جولة أوروغواي" الذي يتضمن جداول الالتزامات المحددة للدول الأعضاء وذلك بتخفيض وتثبيت التعرفة الجمركية، وقد تمّ استعراض التزامات التثبيت الجمركي بالنسبة للدول العربية الأعضاء في منظمة التجارة العالمية في الجزء السابق، وفي هذا المجال فإن الدول الصناعية الكبرى قد التزمت بأن لا يقل مستوى متوسط تخفيض التعرفة الجمركية عما تمّ التوصل إليه في الجولة السابقة (طوكيو 1970) وهو 33%. وتشير نتائج جولة أوروغواي إلى أنه تمّ تجاوز ذلك إلى ما يقرب من 40% (المتوسط العام لتخفيض التعرفة الجمركية في الدول الصناعية الكبرى)، بينما لا يوجد مستوى معين بالالتزامات الدول النامية في هذا المجال خاصة ما يتعارض مع متطلباتها المالية والتنموية، وذلك فيما عدا ما تمّ التوصل إليه في إتفاقتي الزراعة والمنسوجات والتي سيتم استعراض موجز الالتزامات فيهما في الفقرة التالية.

ومن جانب آخر، فإن بعض الدول خاصة الصناعية الكبرى منها، قد التزمت هي أيضاً في جداولها بإزالة أو بتخفيض بعض القيود غير الجمركية. هذا بالإضافة إلى ما تمّ التوصل إليه بخصوص إلغاء التعرفة الجمركية (تمّ التثبيت على صفر) لبعض السلع التي من بين أهمها الحديد والصلب.

ومن هنا فإن الأثر المباشر على الدول غير الأعضاء في منظمة التجارة العالمية هو في عدم تمتعها بنفاز سلعها بتلك التخفيضات والحواجز غير الجمركية، حيث يمكن للأطراف الأخرى عند استيرادها للسلع من الدول غير الأعضاء تطبيق تعرفة جمركية أعلى، وتشديد القيود غير الجمركية على تلك الواردات. وربما يثور التساؤل عن مدى أهمية ذلك بالنسبة لصادرات تلك الدول غير الأعضاء، وفي الواقع أنه كلما زادت إمكانات الدول غير الأعضاء في الإنتاج وتنوعت صادراتها في قطاعات تتخفف فيها تلك الحواجز فإنها تتأثر سلباً نتيجة لعدم تطبيق ما تمّ الاتفاق عليه في إطار منظمة التجارة العالمية في مجال النفاز إلى الأسواق. ومن الناحية العملية فإن دولة كالصين الشعبية التي تسعى إلى الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية منذ أكثر من 13 عاماً في مفاوضات مستمرة، والتي يتميز اقتصادها بالتنوع في الإنتاج وإمكانات كبيرة للتصدير إلى العالم الخارجي، فإنها تتأثر سلباً من عدم تطبيق نتائج مفاوضات النفاز إلى الأسواق، وذلك بخلاف دولة أخرى محدودة الإمكانات في الإنتاج والتصدير أو تلك التي تعتمد على منتج أو منتجين رئيسيين للتصدير فإن هذا الأثر يكون محدوداً. ومن الأهمية الأخذ في الاعتبار أن الآثار السلبية تتزايد في حالة وجود خطط طموحة للإنتاج والتوسع في التصدير مع استمرار عدم عضوية الدولة في منظمة التجارة العالمية، وبالتالي عدم تمتعها بما تمّ التوصل إليه في مجال النفاز إلى الأسواق.

ويرتبط موضوع النفاز إلى الأسواق على السلع الصناعية، بما تمّ التوصل إليه في إتفاقي الزراعة والمنسوجات، حيث أن كلاً منهما يهدف إلى تطبيق قواعد التجارة الدولية

عليه بعدما كان خارج نطاق قواعد الجات، وفيما يلي أهم ما تمّ التوصل إليه في هذين القطاعين:-

(1) قطاع الزراعة: يعتبر اتفاق الزراعة الأول من نوعه في مجال تطبيق قواعد التجارة الدولية، حيث فشلت جولات سابقة ومفاوضات الجات في معالجة هذا الموضوع. ويعتبر ذلك خطوة إيجابية في اتجاه تحرير التجارة الدولية للسلع الزراعية ويتناول الاتفاق الالتزامات التالية:-

- تخفيض القيود الجمركية بنسبة تتراوح بين 24-36 في المائة، وذلك بعد تحويل القيود غير الجمركية إلى تعرفه جمركية Tariffication مع التثبيت Binding. ويتم التخفيض على مدى فترة زمنية من 6 إلى 10 سنوات (تلتزم الدول الصناعية الكبرى بنسبة التخفيض الأعلى والفترة الزمنية الأقل، بينما تطبق الدول النامية نسبة التخفيض الأقل، والفترة الزمنية الأطول).

- فتح الأسواق أمام الواردات التي كانت خاضعة لبعض القيود غير الجمركية بما لا يقل عن 3% من الواردات الفعلية، تزداد إلى 5% في عام 2000.

- تخفيض دعم الإنتاج والتصدير بنسبة 21% و 36% على التوالي بالنسبة للدول الصناعية الكبرى وثلاثي هذه النسبة فقط للدول النامية.

- تنظيم حق الدول في الرقابة الصحية النباتية والبيطرية بما لا يشكل عائقاً تجارياً أمام صادرات الدول الأخرى، وقد تمّ التوصل إلى اتفاق الصحة والصحة النباتية S.P.S.

- كما نص الاتفاق على أن تبدأ مفاوضات جديدة في قطاع الزراعة بعد 5 سنوات من التطبيق أي مع مطلع عام 2000، ويهدف ذلك إلى المزيد من تحرير تجارة السلع الزراعية سواء بمزيد من التخفيضات الجمركية أو إزالة القيود غير الجمركية، مع الاتجاه نحو مزيد من تخفيض الدعم المحلي ودعم التصدير.

وقد عقد الاجتماع الأول لبحث هذا الموضوع في الأسبوع الأخير من شهر مارس/آذار 2000 – بعد فشل الاجتماع الوزاري الثالث في سياتل – حيث تمّ وضع جدول زمني للاجتماعات وتقديم الاقتراحات ومناقشتها في اجتماعات دورية خلال هذا العام.

ويمكن تلخيص آثار ذلك الاتفاق على السوق الدولية للمنتجات الزراعية والغذائية في اتجاهين:

الأول: آثار سلبية على الدول المستوردة للمواد الغذائية خصوصاً الرئيسية منها، ومن بين أهمها: السكر، الزيوت النباتية، القمح ومنتجاته، اللحوم، والأرز، حيث أن التخفيض

التدريجي للدعم ربما يعكس ارتفاعاً محتملاً لأسعار تلك المنتجات على الدول النامية والعربية المستوردة الصافية للغذاء. وقد تنبتهت الدول النامية المستوردة الصافية للغذاء لهذا الأثر، حيث صدر القرار الوزاري الخاص بمعالجة الآثار السلبية المحتملة على أسعار تلك المواد، والذي نص على حق التعويض بأشكاله المختلفة، وإن كان هذا القرار يفترق إلى آلية التنفيذ بما يحتم فتح المجال والمطالبة بذلك في المفاوضات القادمة مع إيجاد علاقة ارتباط بين زيادة الأسعار الدولية وتطبيق الاتفاقية.

الثاني: وهو مرتبط بالأول، حيث أن ارتفاع الأسعار العالمية يمكن أن يؤدي ويشجع دولاً أخرى (خاصة من الدول النامية) إلى تحقيق معدلات أعلى من الإنتاج وأهداف تصديرية في السلع الزراعية، يمكن أن تستفيد من تخفيض التعرفة الجمركية والإلغاء التدريجي للقيود غير الجمركية بما فيها حصص الاستيراد المحددة، بحيث يمكن لهذه الدول النامية التي لديها قدرات زراعية من الناحية الفنية، ولم تتمكن من الإنتاج والتصدير نتيجة لسياسات الدعم المختلفة للإنتاج الزراعي التي تمارسها الدول الكبرى وبصفة خاصة دول الاتحاد الأوروبي، وفي المنطقة العربية فإن كلاً من السودان، وسوريا، وغيرهما يمكن لها الاستفادة من تلك الفرص المتاحة خاصة بعد تقدم المفاوضات في اتجاه الإلغاء الكامل لسياسات الدعم. كما أن المغرب وتونس ومصر التي تصدر نسبة كبيرة من إنتاجها الزراعي إلى الاتحاد الأوروبي يمكن لها الاستفادة من تعزيز صادراتها مع التطبيق الأمين لما يتم الاتفاق عليه من تخفيف الدعم بأشكاله المختلفة. ومن ثم فإن الأثر السلبي الذي يتمثل في احتمال ارتفاع أسعار بعض المنتجات الغذائية في الأسواق العالمية لن يفرق بين الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية وغيرها من الدول غير الأعضاء، وبمعنى آخر فإن الدول غير الأعضاء لن تتمكن من تحاشي هذا الأثر بعدم عضويتها في منظمة التجارة العالمية. وبالمقابل، فإن تطبيق قرار تعويض الدول النامية المستوردة الصافية للغذاء لن يتحقق للدول غير الأعضاء. كما أن التخفيضات الجمركية وإزالة القيود غير الجمركية للمنتجات الزراعية لن يتحقق مفعوله على الدول غير الأعضاء عندما تصدر منتجاتها الزراعية إلى الأسواق الأخرى للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، وإذا ما تمّ خلاف ذلك فإنه سيكون من قبيل التسامح من الدول المستوردة، الذي يمكن التراجع عنه في أي وقت، كما يمكن لهذه الدول فرض قيود تعريفية وغير تعريفية أعلى من تلك المطبقة على الدول أعضاء منظمة التجارة العالمية.

(2) قطاع المنسوجات: إن قطاع المنسوجات ظل لسنوات طويلة يخضع للاتفاقية الخاصة بتنظيم تجارة الألياف المتعددة MFA والتي كانت تمثل استثناء لقواعد الجات، خاصة فيما يتعلق بحق الدول المستوردة في فرض قيود كمية على الواردات عندما تزداد بشكل يمثل ضرراً للإنتاج المحلي، وذلك خلافاً لقواعد الجات التي تحظر فرص القيود الكمية. ومن ناحية أخرى، فإن متوسط التعرفة الجمركية على المنتجات النسيجية كان يمثل أعلى المستويات مقارنة بغيره من القطاعات الصناعية الأخرى، وكان مطلب الدول النامية المنتجة والمصدرة للمنسوجات، خلال تحضير جولة المفاوضات، الاهتمام بإدراج موضوع تحرير تجارة المنسوجات حتى يمكنها التخلص من القيود الكمية، وكذا تخفيض وتثبيت التعرفة الجمركية على المنتجات النسيجية بما يحسن من نفاذ صادراتهم إلى الأسواق العالمية.

وقد تم التوصل إلى اتفاق بإدخال قطاع المنسوجات في نظام الجات، وذلك بالإلغاء التدريجي لنظام الحصص التي كانت تنظم التجارة الدولية في منتجات هذا القطاع، ويتم ذلك على أربعة مراحل خلال عشر سنوات (1995-2005). وتشير تقارير التنفيذ خلال الفترة 1995-2000 إلى أن كثيراً من الدول الصناعية الكبرى قد أرجأت تنفيذ التزاماتها بالنسبة للمنتجات النسيجية الحساسة إلى المراحل الأخيرة من تنفيذ الاتفاق. وتطالب الدول المهتمة بالتصدير بالتنفيذ المتوازن للالتزامات الإلغاء التدريجي بما يحقق مصالح الدول المصدرة للمنسوجات في النفاذ إلى الأسواق العالمية.

إن تنفيذ ما تمّ الاتفاق عليه من شأنه أن يعزز من مصالح الدول المصدرة للمنتجات النسيجية في تسهيل نفاذ تلك المنتجات للأسواق العالمية في الدول الصناعية الكبرى وأيضاً للدول النامية الأخرى. ولا شك أن هذا الاتفاق (بما تضمنه من إلتزامات وحقوق) قابل للتنفيذ بين الدول الموقعة عليه (أعضاء منظمة التجارة العالمية). وليس هناك حق – من الناحية القانونية – لمطالبة الدول غير الأعضاء بتنفيذ الإلغاء التدريجي لنظام الحصص وتخفيض التعرفة الجمركية عندما تقوم بتصدير منتجاتها النسيجية إلى الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية.

وهنا يتضح الأثر المباشر على الدول غير الأعضاء وخاصة تلك التي تهتم بتصدير منتجاتها في قطاعي الملابس والمنسوجات، حيث أنها يمكن أن تواجه باستمرار نظام الحصص والحد من الواردات، ناهيك عن ارتفاع فئات التعرفة الجمركية على منتجاتها مقارنة بالدول الأخرى الأعضاء في منظمة التجارة العالمية. وربما يكون حل هذه العوائق الجمركية وغير الجمركية بإبرام اتفاقات ثنائية مع الدول المستوردة لتلك المنتجات، والتي قد تطالب مقابل منح تلك الأفضليات الحصول على تفضيلات مقابلة (جمركية وغير جمركية) لصادراتها في أسواق الدول غير الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، وبمعنى آخر تحويل الاتفاق من متعدد الأطراف في إطار منظمة التجارة العالمية – إلى اتفاق ثنائي بين الدول المصدرة (التي لا تتمتع بعضوية منظمة التجارة العالمية) والدولة الأخرى، مع ملاحظة التزايد المستمر لعضوية منظمة التجارة العالمية والتي أصبحت تضم كافة الدول الصناعية الكبرى ومعظم الدول النامية (بلغ عدد الدول أعضاء منظمة التجارة العالمية 132 دولة حتى نهاية عام 1999، هنا بخلاف 32 دولة تطلب العضوية الكاملة).

اتفاقات تدعيم قواعد السلوك التجاري الدولي في مجال السلع

إن أهم الاتفاقات في مجال تدعيم نظام وقواعد الجات هي: الدعم، الوقاية، ومكافحة الإغراق. وهذه الاتفاقات ليست جديدة في النظام التجاري الدولي حيث أنها تطبق منذ جولة طوكيو. وخلال جولة أوروغواي تم الاتفاق من خلال المفاوضات على تفسيرات وتعديلات طفيفة باتجاه نصوص أكثر قابلية للتطبيق، وذلك بعد الخبرة العملية المكتسبة منذ بدء تطبيق هذه الاتفاقات عقب انتهاء جولة طوكيو، وفيما يلي موجز الاتفاقات الثلاث :

() **اتفاق الدعم:** لقد أسفرت جولة طوكيو عن اتفاق بشأن الدعم، وجرت مفاوضات جولة أوروغواي باتجاه تعزيز وتقوية نظام فرض الرسوم التعويضية على السلع المدعومة، مع توضيح كيفية إثبات الضرر للصناعة الوطنية من جراء

انتهاج سياسة دعم الصادرات. ويسري هذا الاتفاق على السلع الصناعية بينما تطبق أحكام اتفاق الزراعة على دعم السلع الزراعية وحدها.

(ب) اتفاق مكافحة الإغراق: انتهت جولة طوكيو بالتوصل إلى اتفاق لمكافحة الإغراق. وهدفت المفاوضات في جولة أوجواي إلى توضيح وتفسير أحكام الاتفاق وخاصة المرتبطة منها بطريقة تحديد المنتج الذي يؤدي إلى إغراق الأسواق، ومعايير تحديد الضرر الذي يسببه المنتج المستورد للصناعة المحلية، وإجراءات مكافحة الإغراق، وكيفية تنفيذها.

(ج) اتفاق الوقاية: يحق للدول بموجب هذا الاتفاق اتخاذ إجراءات حكومية لحماية صناعة محلية فيها، وذلك عند زيادة الواردات من سلعة معينة بشكل غير متوقع قد يسبب ضرراً بالغاً لهذه الصناعة. ويعطي الاتفاق الحق في أحد البدائل التالية: إما فرض حصة على السلعة المستوردة، أو فرض رسوم إضافية عليها، أو سحب التزام بتنازلات جمركية على هذه السلع مع التعويض.

ويمكن تطبيق هذه الإجراءات لمدة 4 سنوات وقد تمدد إلى 8 سنوات عند استمرار ثبوت الضرر للصناعة المحلية.

وبالإضافة إلى ما سبق فقد شملت حزمة اتفاقات قواعد السلوك التجاري، بالإضافة إلى ما سبق، الاتفاقات التالية:

- (1) **اتفاق العوائق الفنية للتجارة:** يعدل الاتفاق الجديد ما سبق أن تم التوصل إليه في هذا الشأن في مفاوضات جولة طوكيو، ويعمل على تحقيق التوازن بين حقوق والتزامات الدول في فرض المواصفات القياسية اللازمة لحماية الإنتاج المحلي أمام الواردات الأجنبية بحيث لا يمثل فرض هذه المواصفات عائقاً أمام التجارة الدولية.
- (2) **اتفاق التثمين الجمركي:** يتضمن القواعد التي تنظم العلاقة بين سلطة الجمارك والمستوردين عند تحديد قيمة السلعة لأغراض فرض الرسوم الجمركية. ويهدف الاتفاق إلى استقرار التعامل وتحقيق التوازن بين حق السلطات الجمركية في تحديد قيمة السلعة المستوردة والحصول على الرسوم الجمركية الحقيقية، وحق المستورد في ضمان عدم مغالاة هذه السلطات في فرض الرسوم بشكل عشوائي.
- (3) **اتفاق الفحص قبل الشحن:** يضع هذا الاتفاق الضوابط المسموح بها وحقوق الدول للقيام بفحص السلع المستوردة قبل الدخول لأراضيها، سواء من حيث الكمية أو القيمة أو الجودة أو المواصفات الفنية أو القياسية. ويطبق هذا الاتفاق في حالة اتفاق المستورد والمصدر على إجراء الفحص قبل الشحن.
- (4) **اتفاق قواعد المنشأ:** يغطي الاتفاق القواعد التي تضعها الدول لتحديد منشأ السلع الواردة إليها، بما في ذلك القواعد المتعلقة بالتبويب والتصنيف الجمركي، وتحديد نسب المنشأ في الصناعات التجميعية، شريطه ألا تؤدي هذه القواعد إلى وضع العراقيل أمام التجارة الدولية استيراداً وتصديراً.

(5) **اتفاق تراخيص الاستيراد:** ينص الاتفاق على حق السلطات في فرض نظام تراخيص الاستيراد على السلع المستوردة لتنظيم دخولها إلى السوق، ويؤكد على ضرورة أن يكون منح هذه التراخيص بشكل تلقائي، كما يضع القواعد اللازمة إذا ما استخدمت الدول التراخيص بشكل غير تلقائي. وذلك شرط أن تمّ العملية بشكل لا يؤدي إلى عرقلة التجارة الدولية.

وتمثل تلك المجموعة من الاتفاقات ما يمكن أن يطلق عليه قواعد السلوك التجاري الدولي للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية. وبعبارة أخرى، فإن الاتفاقات التي تدعم قواعد الغات في مجال التجارة في السلع، وما تضمنته تلك الاتفاقات من التزامات وحقوق، تعتبر وجهان لعملة واحدة، حيث أن الالتزامات الواردة فيها هي نفسها حقوق للدولة العضو لدى الأطراف الأخرى. والعكس صحيح أيضاً، حيث أن حقوق الدول الأعضاء لدى الطرف الآخر هي نفس الالتزامات، مع ملاحظة المرونة والمعاملة التفضيلية للدول النامية في نصوص تلك الاتفاقات.

أما فيما يتعلق بالآثار على الدول غير الأعضاء، فرغم أن عدم العضوية يعفي الدولة من أي التزامات في هذا المجال، إلا أن الإلمام والتعرف على تلك الاتفاقات أمر له أهمية للدول غير الأعضاء عند تعاملها مع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، التي تمثل تجارتها الدولية أكثر من 90% من مجموع التجارة الدولية. إضافة إلى أن بعض تلك الاتفاقات كالدعم والإغراق تحمي الأطراف الضعيفة في النظام التجاري الدولي. على الرغم من أن الدول المتقدمة تستفيد بدرجة أكبر من تلك القواعد، والصعوبة الأساسية لدول النامية في الاستفادة من تلك القواعد تتمثل في ضرورة إيجاد أجهزة إدارية حكومية متخصصة في إقامة الدعاوى التجارية على الأطراف الأخرى التي تنتهك تلك القواعد المتفق عليها لتطبيق قواعد المنافسة العادلة.

ومن الجدير بالملاحظة أنه لا يوجد ما يمنع الدول غير الأعضاء من تطبيق مضمون تلك الاتفاقات في حماية إنتاجها الوطني وسياساتها التجارية من الممارسات غير المشروعة في التجارة الدولية، بالرغم من أن هذه الدول بحكم عدم عضويتها في منظمة التجارة العالمية غير ملتزمة بتطبيق ذلك، ولكنها إذا ما قامت بتطبيق ذلك طوعاً فإنها لا تلزم أعضاء منظمة التجارة العالمية بتطبيق ذلك حماية لمصالحها التجارية، حيث أنها خارج نطاق الأطراف المتعاقدة في اتفاقات التجارة العالمية.

الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية

إتجهت المفاوضات التي دارت حول هذا الموضوع، والاتفاق الذي تمّ التوصل إليه نحو حماية حقوق الملكية الفكرية، والإسهام في تشجيع الابتكار ونقل ونشر التكنولوجيا، وذلك من أجل خدمة المصالح المشتركة للمنتجين والمستخدمين للمعارف التقنية، وعلى النحو الذي يلبي متطلبات المصالح الاقتصادية والاجتماعية، ويحقق التوازن بين الحقوق والالتزامات. وقد اتجه الاتفاق الجديد نحو التأكيد على الالتزام بأحكام الاتفاقات والمعاهدات الدولية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية بأنواعها المتعددة. وبالإضافة إلى ذلك، فقد نص الاتفاق على سريان مبدئين من اتفاق الجات الرئيسي وهما:

(أ) شرط الدولة الأكثر رعاية، الذي يقضي بمنح نفس المزايا المعطاة لدولة ما إلى باقي الأطراف جميعها.
(ب) شرط المعاملة الوطنية، أي يمنح الأجانب نفس المعاملة الممنوحة للمواطنين.

كما نص الاتفاق على ضمان فاعلية توفير الحماية لحقوق الملكية، وذلك بوضع إجراءات فعّالة تكفل حصول صاحب الحق على حقوقه، مع ضمان عدم استخدامها بأسلوب يعتبر عائقاً أمام التجارة المشروعة. وبُدىء الالتزام بهذا الاتفاق في 1 كانون الثاني/يناير 1996، ومنحت الدول النامية فترة زمنية أطول، حيث يطبق فيها اعتباراً من 1 كانون الثاني/يناير 2000. كما منحت بعض أجزاء الاتفاق، ومنها براءات الاختراع، فترة إضافية أخرى مدتها خمس سنوات، بحيث يبدأ الالتزام بها في 1 كانون الثاني/يناير 2006. ويمثل هذا الاتفاق حلاً توفيقياً بين المصالح المتعارضة للدول التي شاركت في المفاوضات التي كانت صعبة ومعقدة. ويمكن تقسيم مضمون هذا الاتفاق في مجموعتين رئيسيتين:

المجموعة الأولى: تتضمن حقوق المؤلف والناشر، وحقوق الأعمال الأدبية المسموعة والمرئية بما في ذلك أعمال الكمبيوتر.

المجموعة الثانية: وأهم ما تشمله هذه المجموعة براءات الاختراع في مجالات المنتجات الغذائية والأدوية والكيماويات، إذ شملت الاتفاقية بالإضافة إلى المنتجات ذاتها أساليب صنعها، مما قد يؤدي إلى بعض الأعباء الإضافية على الصناعة الوطنية.

أما فيما يتعلق باتفاق الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية، فهو في مضمونه يمثل أهم التحديات في تطبيقه بالنسبة للدول النامية، فإن الدول غير الأعضاء غالباً ما تحصل على براءات الاختراع، والعلامات التجارية... الخ من الدول الصناعية المتقدمة والتي هي أعضاء في منظمة التجارة العالمية، وفي التطبيق العملي فإن الشركات التي تقدم وتتعاقد على تقديم حقوق الملكية الفكرية في شكل عقود تجارية مع الشركات المستوردة لتلك الحقوق من الدول غير الأعضاء، فإن هذه العقود سوف تتضمن احترام هذا الاتفاق، خاصة في مجالات ومدد حماية الملكية الفكرية. وحيث أن الدول غير الأعضاء – تستورد منتجات الملكية الفكرية فإنها سوف تقوم بالالتزام عن طريق عقود الشركات بما تضمنه تلك الاتفاقات، وعليه فإن الآثار السلبية لهذا الاتفاق سوف تتحقق بشكل غير مباشر، مع ملاحظة أن الدول غير الأعضاء في منظمة التجارة العالمية سوف تعتبر أقل جذباً للاستثمارات الأجنبية المرتبطة ببراءات اختراع أو علامات تجارية، وذلك خشية من عدم تمكن تلك الشركات من الالتزام بتلك المعايير الجديدة لحماية الملكية الفكرية. والخلاصة أن جانباً هاماً من سلبات هذا الاتفاق من الصعب تحاشيه بعدم الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية كما سبق أن أوضحنا ذلك بالنسبة لاتفاق الزراعة.

التجارة في الخدمات

يعتبر الاتفاق الذي تم التوصل إليه في إطار جولة أوروغواي أول اتفاق دولي متعدد الأطراف لتنظيم التجارة الدولية في الخدمات. ويتضمن هذا الاتفاق مجموعة من القواعد التي تم تطويرها من اتفاق الجات لكي تتواءم مع طبيعة الخدمات التي تنتقل من إقليم دولة إلى أخرى عبر أربع وسائل هي:

- (1) حركة الحدود. (2) حركة المستهلك. (3) حق التأسيس. (4) وحركة الأشخاص الطبيعيين (العمالة).

وقد تضمن الاتفاق مجموعة من الالتزامات العامة التي تمثل مبادئه العامة، ومن بينها شرط الدولة الأكثر رعاية والمعاملة الوطنية وغيرها. كما تضمن مجموعة أخرى من الالتزامات المحددة المدونة في جداول التزامات الدول المشاركة في الاتفاق، والتي يسمح بموجبها للموردين الأجانب بدخول السوق المحلية وبتلقي المعاملة الوطنية، وفقاً لوسائل انتقال الخدمة المشار إليها.

وأرفقت بالاتفاق مجموعة من الملاحق القطاعية التي تعالج تفاصيله، مع الأخذ في الاعتبار الاختلافات التي تحدد طبيعة كل قطاع خدمي. وأضيفت إلى الاتفاق أربعة ملاحق تغطي القطاعات التالية: (أ) الخدمات المالية. (ب) الاتصالات. (ج) النقل الجوي. (د) وانتقال الأشخاص الطبيعيين (العمالة).

ويتيح اتفاق التجارة في الخدمات للدول الأعضاء حق النفاذ إلى أسواق الدول الأخرى في قطاع الخدمات، على غرار التجارة في السلع – المجال التقليدي للجات – منذ إنشائها في عام 1948، بالإضافة إلى الالتزام بالتحريير التدريجي وهو تبادل التجارة الدولية في الخدمات في إطار الدولة الأكثر رعاية، بدلاً من التبادل الثنائي والمعاملة بالمثل، وبما يتيح فرصة أوسع لتوسيع وتحسين شروط التبادل التجاري فيها، حيث تهتم الدول المتقدمة بقطاعات معينة مثل الخدمات المالية والاتصالات، بينما تهتم الدول النامية بصفة عامة بانتقال العمالة وتحسين شروط دخول الخدمة الأجنبية بما لا يشكل حماية.

وتهتم معظم الدول العربية بخدمات السياحة، والخدمات المهنية، والنقل بأشكاله المختلفة. وكما سبقت الإشارة في الموضوع المتعلق بالنفاذ إلى الأسواق، فإن الدول غير الأعضاء عليها أن تجد بديلاً عن اتفاقاتها الثنائية ووسائل لنفاذ خدماتها إلى الأسواق الدولية، مع توقع أن تطلب منها الأطراف الأخرى مقابل ذلك نفاذ خدماتها إلى السوق الوطنية، وهو أمر يكاد يكون قريباً من فكرة إتفاق الخدمات. ومن الأهمية بمكان الإشارة إلى أن بعض الدول العربية (غير الأعضاء في منظمة التجارة العالمية) تقوم بالتفاوض حالياً لإنهاء اتفاقات للشراكة مع الاتحاد الأوروبي تتضمن أيضاً تحرير الخدمات وتبادلها، وهو أمر يكاد يكون مطابقاً وقريباً من نظرية وتطبيق إتفاق التجارة في الخدمات.

نظام تسوية المنازعات

يتولى المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية الإشراف على جهاز تسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء، في ضوء التفاهم الذي تم التوصل إليه بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات. ووفقاً لنصوص هذا التفاهم، يحق لأي عضو متضرر نتيجة انتهاك عضو آخر أو أكثر للاتفاقات التي تشرف المنظمة على تطبيقها، رفع شكوى إلى المنظمة، وذلك بعد استنفاد فرص التوصل إلى حل ودي يتلاءم والاتفاقات القائمة. وفي هذه الحالة يتم تشكيل لجنة للتحقيق في الموضوع واقتراح الحكم المناسب. واستحدثت جولة أوروغواي نظام الاستئناف، ويتضمن الاتفاق تحديد طريقة عمل هذه اللجان، والخطوات التي يتعين عليها اتباعها وفق جدول زمني محدد. ويمنع الاتفاق الدول الأعضاء من اتخاذ أي قرار نتيجة الإخلال بأي التزام قد وقع من جانب أية دولة عضو، إلا من خلال آلية تسوية المنازعات في المنظمة. ومن ثم لا يحق اتخاذ أي إجراء عقابي بناء على قرار ذاتي بوقوع مخالفة.

لقد أدى تحسين نظام تسوية المنازعات في اتفاقات التجارة الدولية إلى ارتفاع معدلات القضايا التي تطرح فيه خاصة من الدول النامية. وأصبحت الآن أغلبية الحالات التي تعرض على جهاز تسوية المنازعات من الدول النامية في المجالات المختلفة للاتفاقات، ولا تستطيع الدول غير الأعضاء اللجوء إلى جهاز تسوية المنازعات بصفته يخص الأطراف المتعاقدة في اتفاقات التجارة الدولية في إطار منظمة التجارة العالمية، ومن ناحية أخرى فإن الدول غير الأعضاء تأمن من قيام الأطراف الأخرى في رفع دعاوى ضدها، حيث أنها من الناحية الواقعية ليست ملتزمة بالاتفاقات التجارية أصلاً.

مراجعة السياسات التجارية والمفاوضات المستقبلية

تقضي اتفاقات التجارة الدولية بأن تتم مراجعة دورية للسياسات التجارية في الدول الأعضاء، بحيث يتم اطلاع الأطراف الأخرى على المتغيرات المتلاحقة لتلك السياسات وتأثيرها على حركة التجارة الدولية والتصدير إلى تلك الأسواق، بما يتفق مع الالتزامات العامة والمحددة في اتفاقات التجارة. كما نص اتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية على أن أحد وظائفها الأساسية هي أنها المحفل التجاري الدولي للمفاوضات متعددة الأطراف في المستقبل.

وتعتبر الدول غير الأعضاء في المنظمة بعيدة عن هذين الموضوعين رغم أهمية الشفافية ومناقشة الدول الأخرى في سياساتها التجارية وتصميمها، بما يحقق مصالح الأطراف الأخرى وفقاً للاتفاقات الخاصة بذلك. كما أنه لا يمكن اعتبار أن اتفاقات مراكز نقطة نهاية لاتفاقات التجارة الدولية، بل أنها نقطة بداية، والموضوعات المطروحة حول مستقبل النظام التجاري الدولي متعدد الأطراف أكثر من الموضوعات التي تعالجها حالياً، فعلى جدول أعمال المفاوضات المستقبلية موضوعات كثيرة أهمها: مراجعة اتفاقات التجارة الحالية، مفاوضات الزراعة والخدمات، موضوع التجارة والبيئة، التجارة

والاستثمار، والتجارة وسياسات المنافسة، وتقتصر المفاوضات التي تتم في هذه الموضوعات وغيرها على الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية .

الخلاصة

إن الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية يعتبر مشكلة ولكن عدم الانضمام إليها يعتبر مشكلة أكبر، فالانضمام يعني تقديم التزامات تتلخص بتطبيق قواعد السلوك التجاري الدولي المتفق عليها وتقديم التزامات محددة في مجالي السلع والخدمات. هذه هي شروط العضوية باختصار، ولكن العضوية تعني أيضاً الحصول على حقوق من الأطراف الأخرى تهدف إلى نفاذ السلع والخدمات إلى الأسواق الدولية بأحسن الشروط وفقاً لقاعدة الدولة الأكثر رعاية .

لقد أصبح الاهتمام بتحقيق أهداف طموحة في التصدير أحد عوامل نجاح الاقتصاد القومي في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وعليه فإن مفاوضات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية أصبحت تحتاج إلى فريق عمل قومي وذلك لتحقيق التوازن بين ما تقدمه الدولة العضو الجديد من التزامات وما تحصل عليه من حقوق في إطار اتفاقات التجارة الدولية.

مما لا شك فيه أن موضوع الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية هو أمر سيادي لكل دولة مثله مثل غيره من الاتفاقات الدولية أو الانضمام إلى المنظمات الدولية. وبالرغم من المرونة الممنوحة للدول النامية في اتفاقات التجارة الدولية، إلا أن مطالب الدول النامية تتضمنها قائمة طويلة ومعقدة من الموضوعات، ويصبح التساؤل هل يمكن حل تلك الموضوعات داخل أو خارج إطار مفاوضات التجارة العالمية ؟

المراجع

Finger, J. Michael, Andrej Olechowski, cds 1987. The Uruguay Round: A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations. The World Bank, Washington D.C.

Greenway, David, Chris Milner, April 1995. The Uruguay Round and Commonwealth Developing countries: An Assessment. Economic Affairs Division, Commonwealth Secretariat, London.

Hoekman, Bernard M., Michael M. Kosteci, 1997. The Political Economy of the World Trading System: From GATT to WTO. Oxford University Press.

International Trade Centre, UNCTAD, WTO, Commonwealth Secretariat, 1995. Business Guide to the Uruguay Round. ITC/CS, Geneva.

Jackson John H. 1996. The World Trading System. MIT Press, Cambridge, Massachusetts – London, England.

Ray, Edward John, May 1987. “The Impact of Special Interest on Preferential Tariff Concessions by the United States”, *The Review of Economics and Statistics*.

United Nations Conference on Trade and Development, 1994. Trade and Development Report, 1994. United Nations Publications, New York and Geneva.

Shaw, Timothy M., Manuel R. Agosin, Diana Tussie, (eds) 1993. Trade and Growth : New Dilemmas in Trade Policy. St. Martin's Press Inc, New York.

South Centre, 1999a. The WTO Multilateral Trade Agenda and the South Centre, Geneva.

South Centre, 1999b. Trade-Related Agenda, Development and Equity (T.R.A.D.E.) Working Papers, Issues Regarding the Review of the WTO Dispute Settlement Mechanism. South Centre, Geneva.

Stewart, Terence P., ed. 1996. “The World Trade Organization: The Multilateral Trade Framework for the 21st Century and the US”, Implementing Legislation. American Bar Association, Section of International Law and Practice, Washington D.C.

World Trade Organization, extensive documentation of various bodies.

World Trade Organization, 1995. The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal Text. WTO, Geneva.

World Trade Organization, 1998. Annual Report 1998. WTO, Geneva.

ملخص وقائع ورشة عمل حول
"الإستثمارات الأجنبية المباشرة في الأقطار العربية"
الكويت 27 – 29 مارس 2000

عماد الإمام

ملخص وقائع ورشة عمل
حول "الإستثمارات الأجنبية المباشرة في الأقطار العربية"

الكويت 27-29 مارس 2000

عماد الإمام

مقدمة

إن دور الإستثمارات الأجنبية المباشرة في التنمية أصبح من الأمور المسلم بها، خاصة و أنها توفر موارد مالية مكملة للإدخار الوطني والموارد القابلة للإستثمار داخل كل قطر، وتساهم في نقل التقنيات والمهارات وأساليب الإدارة الحديثة، وتساعد على إستخدام شبكات التسويق الدولية.

وقد تأكدت زيادة أهمية الإستثمارات الأجنبية في الإقتصاد العالمي، حيث أصبحت أول مصدر للرساميل الخاصة بالنسبة للدول النامية. وتفيد آخر الإحصائيات المنشورة من قبل مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) أن حجم الإستثمارات الأجنبية في العالم قد بلغ 644 مليار دولار أمريكي سنة 1998 بالمقارنة مع 464 مليار دولار في سنة 1997 أي بزيادة قدرها 39 % وهي نسبة لم يسبق لها مثيل*. ومن ناحية أخرى، فقد تبين أن نمو إنتاج ومبيعات الشركات متعددة الجنسيات، وهي أكبر محرك للإستثمارات الأجنبية، قد فاق معدلات نمو الإنتاج والصادرات في العالم. وفي حين تشير هذه الإتجاهات إلى تعاضم دور الإستثمارات الأجنبية في الإقتصاد العالمي، إلا أن هناك مفارقات خطيرة وواضحة بين الدول المتقدمة والنامية من جهة، والدول النامية والدول العربية من جهة أخرى. فبالرغم من إرتفاع قيمة الإستثمارات الأجنبية في العالم، إلا أن الدول المتقدمة حصلت على نصيب الأسد منها، حيث بلغت نسبة هذه الإستثمارات الأجنبية في هذه الدول 92% من إجمالي الإستثمارات الأجنبية في العالم. وفي المقابل فقد تراجعت حصة الدول النامية خلال سنة 1998. ويعزى هذا التراجع إلى إندلاع الأزمات المالية الحادة التي هزت إقتصادات بعض دول شرق آسيا مثل أندونيسيا وتايلند وكوريا الجنوبية خلال سنتي 1997 و 1998.

إلا أن الإنخفاض في قيمة الإستثمارات الأجنبية في البلدان النامية من 173 مليار دولار خلال سنة 1997 إلى 166 مليار دولار في سنة 1998 (وهو أول إنخفاض منذ 13 سنة) لا يجب أن يفسر فقط من خلال الأزمات المالية التي إندلعت في جنوب آسيا، والتي تأثر بها عدد من الدول النامية في آسيا وأمريكا اللاتينية، بل يجب أن يوضع في إطار طبيعة الإستثمارات الأجنبية خلال السنوات الأخيرة. ففي حين تبقى الإستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المتقدمة متركزة أساساً في قطاع الخدمات الذي يحتاج إلى كثافة في المعرفة والمهارات ويستعمل التكنولوجيا الحديثة، إلا أنها تتركز في الدول النامية في قطاع الصناعات التحويلية ذات الكثافة العمالية الكبيرة التي لا تتطلب قدراً كبيراً من المهارات العالية والتكنولوجيا الحديثة. وأمام التطورات التقنية وطبيعة السلع الحديثة ذات الكثافة المعرفية المتزايدة، فإن الدول النامية التي تفتقر إلى المهارات العالية والتقنيات الحديثة، ستجد دورها مهماً في المستقبل القريب من حيث قدرتها على جذب الإستثمارات الأجنبية المباشرة، وذلك بالرغم من إمتلاكها عمالة ذات اجور متدنية، وسنها للقوانين والتشريعات الملائمة في ذلك الخصوص.

أما في الدول النامية التي لم يتجاوز نصيبها 25.8% من إجمالي الإستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم لسنة 1998، فإنه يمكن ملاحظة أن هذه الإستثمارات قد تركزت في عدد قليل من

* تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (1999).

الدول مثل الصين والبرازيل والمكسيك وسنغافورة وأندونيسيا التي تستحوذ كمجموعة على قرابة 55 % من الإستثمارات الأجنبية في الدول النامية.

وإذا ما تأملنا في وضع الأقطار العربية، فإن نصيبها لم يتجاوز خلال السنوات الأخيرة الماضية 1% من الإستثمار الأجنبي المباشر في العالم و 2% من الإستثمارات الأجنبية في الدول النامية. وهذه الإحصاءات تقيد بشكل واضح عدم قدرة الأقطار العربية على جذب الإستثمارات الأجنبية المباشرة ومنافسة بقية الأقطار النامية مثل دول جنوب شرق آسيا ودول أمريكا اللاتينية.

وهناك تفاوت بين الأقطار العربية فيما يتعلق بقدرتها على جذب الإستثمارات الأجنبية المباشرة، ويتوقف ذلك على حجم وهيكل إقتصادها والسياسات المتبعة في ذلك الخصوص، وعلى امتلاكها موارد طبيعية من عدمه، حيث أفادت آخر تقارير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، أن قدرة الأقطار العربية تعتمد بالخصوص على وجود موارد طبيعية وعلى رأسها النفط.

من ناحية أخرى، فإن هناك فرق في أهمية الإستثمارات الأجنبية المباشرة داخل الدول العربية، لا سيما من حيث وزن هذه الإستثمارات في التكوين الرأسمالي وفي الإنتاج المحلي. ويلاحظ في هذا الخصوص الأهمية النسبية للإستثمارات الأجنبية المباشرة في إقتصادات كل من مصر والمغرب وتونس، بالمقارنة مع بقية الدول العربية وخاصة الغير نفطية منها.

لقد قامت الدول العربية منذ مطلع التسعينات بخطوات ملموسة نحو تغيير الأطر التنظيمية الداخلية والخارجية الخاصة بالإستثمار الأجنبي المباشر. فبالنسبة للأطر التنظيمية الداخلية، قام عدد كبير من الأقطار العربية بتنقيح قوانين الإستثمار وتوحيدها وجعلها متنسقة بين مختلف القطاعات، بالإضافة إلى تعديل القوانين الخاصة بالتملك الأجنبي والقيود المفروضة على المستثمرين الأجانب في تعاملهم مع الإقتصاد الوطني ومنحهم مجموعة من الحوافز الضريبية وغيرها.

أما فيما يتعلق بتحسين النظم الخارجية للإستثمار وتدفق رؤوس الأموال، فقد قامت الدول العربية وحتى يناير 1999 بتوقيع أكثر من 280 إتفاقية ثنائية لتشجيع وضمان الإستثمار، منها 61 إتفاقية بين الأقطار العربية، استحوذت منها كل من مصر وليبيا والمغرب وتونس على النصيب الأكبر وذلك بتوقيعها مجتمعة 31 إتفاقية. وقام عدد من الدول العربية أيضاً بتوقيع إتفاقيات ثنائية حول تفادي الازدواج الضريبي، حيث بلغ عدد هذه الإتفاقيات 65 إتفاقية حتى يناير 1999، معظمها مع الدول المتقدمة ونسبة 10% منها فقط بين الأقطار العربية.

وبالإضافة إلى الإتفاقيات الثنائية، فقد قام عدد كبير من الأقطار العربية بتوقيع إتفاقيات متعددة الأطراف، لا سيما تلك الخاصة بوكالة ضمان الإستثمار المتعدد الأطراف (MIGA)، والتي تضم 16 دولة عربية، وكذلك الإتفاقية الدولية لفض نزاعات الإستثمار، والإتفاقيات الإقليمية لا سيما تلك المتعلقة بمنظمة المؤتمر الإسلامي والمؤسسة العربية لضمان الإستثمار.

وبالرغم من الجهود الحثيثة التي قامت بها معظم الدول العربية في مجال تعديل الأطر التنظيمية والقوانين الخاصة بالإستثمارات الأجنبية المباشرة، فإن قدرتها على منافسة الدول النامية لجذب رؤوس الأموال تبقى متوقفة على تحقيق عدد من الشروط الضرورية، وعلى وجه الخصوص تلك المتعلقة بتعزيز وتيرة الإصلاح الإقتصادي وتحسين مناخ الإستثمار بكل جوانبه.

وفي هذا الإطار قام المعهد العربي للتخطيط بالكويت بتنظيم ورشة عمل بمقره بالكويت حول "الإستثمارات الأجنبية المباشرة في الأقطار العربية" في الفترة 27-29 مارس 2000. وقد تم خلالها عرض عشرة أوراق بحثية تطرقت إلى أهم القضايا المتعلقة بهذه الإستثمارات من حيث، محدداتها والسبل الكفيلة بجذبها وتنظيمها بناء على التجارب الدولية، وعلى آخر المستجدات على الساحة العالمية. وفيما يلي نبذة عن الأوراق المقدمة خلال الورشة.

ملخص الأوراق المقدمة

في ورقة رئيسية، قدم **خوجلي أبو بكر مدير الدائرة الاقتصادية بالمؤسسة العربية لضمان الإستثمار** لمحة عن بعض التطورات الحديثة في مجال الإستثمارات الأجنبية المباشرة ووضع الأقطار العربية في ذلك الإطار، مقدماً بعض الإقتراحات التي من شأنها تفعيل دور الإستثمارات الأجنبية في الأقطار العربية.

بدأ الباحث بإستعراض ملامح أهم إتجاهات الإستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم، مؤكداً على الهيمنة المتعاضمة للدول المتقدمة على الإستثمارات الأجنبية المباشرة بالمقارنة مع الدول النامية. وتوقع أن يتضائل نصيب الدول النامية، والعربية منها في إستقطاب الإستثمارات الأجنبية المباشرة، خاصة أمام تصاعد دور دول شرق أوروبا التي تسعى إلى الإنضمام إلى الإتحاد الأوروبي.

وعند تطرقه إلى مناخ الإستثمار الأجنبي في الأقطار العربية خلال سنة 1999، أكد على عدد من التطورات الإيجابية، لا سيما إرتفاع وتيرة الإصلاح الإقتصادي والتحكم الأفضل في الإختلالات الإقتصادية الكلية. والأهم من ذلك هو تحسن مؤشرات الإستقرار السياسي، ويبدو ذلك من خلال إنتقال الحكم بدون إشكاليات في كل من الأردن والمغرب والبحرين والجزائر وجيبوتي وكذلك إعادة إنتخاب رؤساء مصر وتونس واليمن وسوريا. إضافة إلى ذلك، فإن هناك انفراج في العلاقات أدى إلى وضع حد لبعض الخلافات العالقة بين بعض الدول العربية وتحسن في العلاقات العربية مع كل من إيران وتركيا وأرتيريا وأوغنده، وأخيراً رفع العقوبات الإقتصادية المسلطة على ليبيا. وتزامنت هذه التطورات الإيجابية في المناخ السياسي للأقطار العربية، مع تحسن في المؤشرات الإقتصادية. وكذلك سن القوانين والنشريات وإدخال بعض التغييرات المؤسسية المشجعة للإستثمار الأجنبي، والتي من شأنها تحسين مناخ الإستثمار بشكل عام.

وفي الجزء الأخير من ورقته ركز الباحث على أهمية تعزيز الجهود الرامية إلى جذب الإستثمار الأجنبي، وحث بعض الشركات العربية الكبيرة في مجالات الإستثمارات المالية والخدمات والصناعات البتروكيماوية وصناعات الأدوية وتربية الحيوانات على الإستثمار في بقية الدول العربية. وأكد أن هذا لا يمنع هذه الشركات من القيام بتحالفات إستراتيجية مع شركات أجنبية ذات خبرة وتجربة أوسع. وأشار إلى أهمية الإسترشاد بتجربة بعض الشركات الكبيرة في الدول النامية مثل هونغ كونغ وكوريا والصين وسنغافوره وغيرها.

وفي ورقة تحمل عنوان "الإستثمار الأجنبي المباشر: تجربة الإستراتيجيات الناجحة"، تعرض **عبد الكلام عبد المؤمن المستشار الإقتصادي بالمملكة العربية السعودية** إلى التجارب الدولية في مجال الإستثمار الأجنبي المباشر. وقد بدأ الباحث ورقته بالتأكيد على أن الطرق التقليدية المتبعة مثل الأجرور المتدنية والتسهيلات الضريبية لم تعد كافية ولا ناجعة، في وقت تتصاعد فيه المنافسة الدولية على جذب الإستثمار الأجنبي. وعليه، فإن إستراتيجيات جذب الإستثمار الأجنبي المباشر يجب أن تحدد وفقاً

لمحددات هذا الإستثمار الذي يبحث عن إستغلال أسواق كبيرة أو لوجود موارد أولية و عمالية رخيصة وبنى تحتية ملائمة، أو لوجود عوامل أخرى من شأنها تحسين الكفاءة.

ويواصل الباحث استعراض بعض التجارب الناجحة في مجال الإستثمار الأجنبي المباشر في كل من البرازيل وبولندا وكندا والصين وهولندا وإيرلندا. وعند إستعراضه للدروس المستفادة من هذه التجارب الناجحة، يؤكد الباحث على أن أية إستراتيجية للإستثمار يجب أن تعتمد على ثلاثة عناصر رئيسية وهي: (1) تكوين سمعة طيبة Image Building. (2) إستراتيجية تسويقية لجذب وخلق فرص الإستثمار Investor Generation. (3) ورعاية المستثمر بعد الإستثمار Investor Servicing.

ويركز كاتب الورقة في هذا الخصوص على أهمية إعطاء المعلومات الصحيحة عن البلد المستضيف، وضرورة الإتساق بين التصريحات الرسمية للمسؤولين والعمل الفعلي على الميدان، مشيراً إلى أن الكفاءة المهنية للمؤسسات، التي تسعى للنهوض بالإستثمار الأجنبي وكفاءة موظفيها وقدرتهم على التعامل مع المستثمرين وعلى التسويق في مجالات وفرص الإستثمارات بعيداً عن المغالطات يعتبر أمراً في غاية الأهمية.

ويعتبر الباحث أن الشق الثالث المتعلق برعاية المستثمرين بعد قيامهم بالإستثمار يعد من الأمور التي لم توليها الأقطار النامية اهتماماً بالرغم من أنها المحددة لحجم الإستثمارات المستقبلية إلى حد كبير، حيث أن سوء معاملة المستثمرين وعدم توفير الظروف الملائمة، يحد من إمكانية الإستثمار في نفس القطر مستقبلاً.

وبناء على التجارب الناجحة، يخلص الباحث إلى بنود يعتبرها رئيسية في تعزيز القدرة على جذب الإستثمار الأجنبي، وهي:

- وجود تشريعات وقوانين تميز بين المستثمرين المحليين والأجانب.
- الشفافية في تطبيق اللوائح والتشريعات.
- تسهيل الإجراءات.
- عدم تقييد حرية المستثمر في الإنتقال.
- وجود حوافز ضريبية وغيرها.
- وجود آليات واضحة لفض النزاعات الخاصة بالإستثمار الأجنبي.
- حماية الملكية الفكرية.
- القدرة على الإستثمار في كل القطاعات.
- إيجاد مناخ إقتصادي عام رحب وملائم.

ويُعطي الباحث بعد ذلك تفصيلاً لملامح الإستراتيجيات الناجحة في جذب الإستثمار الأجنبي.

ويختتم الباحث ورقته بإلقاء الضوء على تجربة المملكة العربية السعودية، حيث يخلص إلى أن بالرغم من تمتع المملكة بالمزايا الملائمة لجذب الإستثمار الأجنبي من حيث، وجود موارد طبيعية ضخمة وبنى تحتية ملائمة وقطاع مالي متقدم وموقع جغرافي جيد، إلا أن البيروقراطية وغياب الشفافية وعدم ملاءمة الإطار التنظيمي، تُعيق نمو الإستثمار الأجنبي في المملكة. ويوصي الباحث في هذا الخصوص بمايلي:

- تحرير الإستثمار الأجنبي المباشر.

- الحد من تدخل الحكومة في الإقتصاد.
- مراجعة قوانين الضرائب.
- تشجيع القطاع الخاص الأجنبي في الإستثمار في البنية التحتية.

وفي ورقة حول "العولمة والإتفاقيات الإقليمية والإستثمار الأجنبي المباشر وتأثيرها على الأقطار العربية"، يتحدث دوشان سولتيز من جامعة كومنيوز في براتزلاف - سلوفاكيا عن تأثير العولمة والإتفاقيات الإقليمية على الإستثمارات الأجنبية المباشرة، وعن الخطوات التي يجب أن تتخذها الأقطار العربية إزاء ذلك.

يستهل الكاتب ورقته بالتأكيد على أن موجة العولمة التي يشهدها الإقتصاد العالمي حالياً ليست جديدة، بل شهد مثلها عبر التاريخ وخاصة عند الثورة الصناعية. ولكن هذه الموجة من العولمة تتسم بتقدم تقني لا مثيل له مما يعطيها صبغة وطابعاً خاصاً. وعليه، فإن الكاتب يؤكد على أهمية تناول الإستثمار الأجنبي المباشر من هذا المنطلق، ويستعرض بعد ذلك خاصيات وتطورات الإستثمار الأجنبي المباشر في ضوء موجة العولمة الحالية وهي حسب إعتقاده:

- إرتفاع حجم الإستثمار الأجنبي المباشر، ولكن بشكل غير متوازن بين دول العالم.
- إرتفاع عدد الأقطار المستضيفة للإستثمار الأجنبي، لا سيما بعد سقوط حائط برلين سنة 1989.
- ظهور قطاعات جديدة للإستثمار، مثل قطاع الإلكترونيات والحواسب الصغيرة والنقل الجوي وكذلك البنى التحتية المرتبطة بهذه القطاعات.
- مساهمات الإتفاقيات الإقليمية في خلق فرص جديدة للإستثمار، وخاصة في ظل حرية تحرك السلع والخدمات.
- إرتفاع دور القطاع الخاص كمصدر لرأس المال في العالم، على حساب القطاع الحكومي.
- إرتفاع أهمية قطاع الخدمات على حساب القطاعات المنتجة الأخرى، كمستقطب للإستثمار الأجنبي المباشر، حيث يرجع هذا إلى التطور الحاصل في تقنيات المعلومات والإتصالات.
- توحيد شطري ألمانيا الذي أثر على دور هذه الأخيرة كمصدر للإستثمارات الأجنبية المباشرة.
- أهمية الصين في إستقطاب الإستثمارات الأجنبية المباشرة.
- أهمية دور المؤسسات الدولية، مثل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، في توفير المناخ الملائم لإجتذاب الإستثمار الأجنبي المباشر، وذلك بالرغم عن تناقص دورها تحت وطأة العولمة وشحة الموارد المالية الرسمية في العالم.
- تأثير الأزمات والكساد الإقتصادي على الإستثمار الأجنبي.
- عدم قدرة دول شرق ووسط أوروبا على جذب الإستثمار المباشر.

وبعد إستعراضه لتطورات وخاصيات الإستثمار الأجنبي المباشر، ينبه الكاتب إلى وجود بعض الإستنتاجات الغير دقيقة في أدبيات الإستثمار الأجنبي المباشر. ويؤكد الكاتب أن العوامل السياسية لا تلعب دوراً كبيراً في كل الأحوال حيث أعطى الصين مثلاً على ذلك. من ناحية أخرى، أشار إلى أن تدني الأجور (لوحده) لا يعتبر حافظاً كافياً لإجتذاب رأس المال الأجنبي.

وفي إطار التحليل نفسه يخلص الكاتب إلى استنتاج مفاده وجوب توفير شروط ثلاثة للقدرة على جذب الإستثمار الأجنبي في وقتنا الحاضر:

- التفكير والعمل على نطاق واسع والأخذ بعين الاعتبار خاصيات العولمة من حيث تدويل عملية الإنتاج والتطور التقني. ويعني ذلك ضرورة الاندماج ضمن الإقتصاد الدولي والمنافسة في هذا الإطار.
- أهمية التنسيق في إطار تكامل إقليمي، يخول للمستثمرين الأجانب التعامل مع سوق أكبر، وبالتالي مع فرص استثمار متعددة.
- ضرورة التعلم من التجارب بناء على التطورات والاتجاهات الأخيرة في مجال الاستثمار الأجنبي.

ويتعرض الكاتب في آخر جزء من ورقته إلى تأثير العولمة على الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الأقطار العربية. وبعد توصيف الوضع الحالي الذي يعتبر دون المتوقع من حيث قدرة الأقطار العربية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، يُعطي الكاتب بعض التوصيات الخاصة لجذب الاستثمار الأجنبي لهذه الأقطار نذكر أهمها:

- ضرورة إنشاء سوق عربية مشتركة كصيغة مثلى للتكامل الإقتصادي تسمح بحرية تنقل السلع والخدمات ورؤوس الأموال.
- إيجاد وتوفير إمكانيات وفرص استثمار جديدة بعيداً عن القطاع النفطي في قطاعات مثل الزراعة والصناعات الأخرى وبالخصوص في قطاع الخدمات.
- ضرورة إيجاد منافذ للاستثمار الأجنبي في عدد من الدول العربية، لا سيما من خلال إنشاء المناطق الحرة.

- إيجاد برامج خصخصة تكون جاذبة للاستثمار الأجنبي.
- إيجاد مناخ مؤسسي وتنظيمي ملائم.

وتناول ستيفان أونيو استاذ الإقتصاد بجامعة رنسلر بالولايات المتحدة الأمريكية في ورقة بعنوان "الاستثمار الأجنبي المباشر وخروج رؤوس الأموال والتنمية الإقتصادية في العالم العربي" موضوعاً هاماً يتمثل في إختبار فرضية ما إذا كان ضعف الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الأقطار العربية هو نتيجة لكثافة التدفقات الرأسمالية للخارج.

وبعد إستعراض بعض الأطر النظرية لتحليل العلاقة بين الاستثمار الأجنبي وتكوين رأس المال من جهة والاستثمار الأجنبي والنمو من جهة أخرى، يستشهد الباحث ببعض الدراسات التي خلصت إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يؤثر سلبياً على حجم التكوين الرأسمالي في الأقطار العربية. وينتقل بعد ذلك المؤلف لتحليل الوضع الراهن للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الأقطار العربية، حيث يخلص إلى ملاحظات أهمها: أن الأقطار العربية بصفة عامة غير جاذبة للاستثمار الأجنبي، أن المستثمرين الأجانب لا يعيدوا استثمار أرباحهم في المنطقة، وأنهم في الغالب يتحصلون على رؤوس الأموال من الأقطار العربية نفسها، وأن الديون ما زالت تمثل مصدراً أهم من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تمويل التنمية.

ثم يستعرض الباحث في ورقته نموذجاً نظرياً يخضعه في فترة لاحقة للإختبار، مستخدماً بيانات مقطعية – زمنية خاصة بعشرة أقطار عربية، حول محددات دخول وخروج رؤوس الأموال المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر. ويخلص الكاتب من خلال النتائج التطبيقية التي حصل عليها إلى أن بعض المتغيرات الكلية مثل، سعر الصرف، معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، سعر الفائدة، معدل التضخم، وصافي الإحتياطي الأجنبي، تلعب دوراً هاماً في جذب رؤوس الأموال من الخارج. فوجد

الباحث مثلاً أن تخفيض قيمة العملة (أو المحافظة على سعر صرف حقيقي تنافسي) وإرتفاع سعر الفائدة يحدان من درجة خروج رؤوس الأموال، التي تمثل سبباً من أسباب ضعف صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الأقطار العربية حسب إعتقاده. وهذا يعني ضرورة إتباع سياسات نقدية ومالية ملائمة وغير توسعية.

من ناحية أخرى، فقد خلص الباحث إلى نتيجة معاكسة للتوقعات النظرية مفادها أن تدفقات رؤوس الأموال إلى الخارج ليس لها أثر سلبي على النمو في الدول النامية. وهذا ناتج حسب إعتقاده عن ضعف الاستثمارات الأجنبية المباشرة كنسبة من الاستثمارات الإجمالية في الأقطار العربية، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى عن الأهمية النسبية لعناصر أخرى في تفسير النمو في هذه الأقطار مثل الإنفاق الحكومي.

وفي ورقة حول "العلاقة بين الإستثمار والتجارة: معاملة الإستثمار في المفاوضات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية"، يستعرض محسن هلال المستشار الإقليمي لدى اللجنة الاقتصادية والإجتماعية لدول غرب آسيا التابعة للأمم المتحدة، أهم ملامح إتفاقية الإستثمارات المرتبطة بالتجارة (TRIMS) في ظل منظمة التجارة العالمية.

ويتطرق الباحث بالتحديد إلى تلك الإجراءات الخاصة بالإستثمار الأجنبي غير المتسقة مع بعض بنود إتفاقيات الجات حول التجارة في السلع، لا سيما الإلتزام بمعاملة السلع الأجنبية والمحلية على حد السواء وعدم إستخدام الإجراءات غير الجمركية كشكل من أشكال الحماية.

ثم تعرض الكاتب إلى الإجراءات المتبعة في إطار إتفاقية (TRIMS) وإلى واجبات و الإلتزامات الدول الأعضاء الموقعة عليها. وبعد عرض المداولات التي تخضع لها هذه الإتفاقية منذ الإجتماع الوزاري لمنظمة للتجارة العالمية الذي عقد في سنغافوره سنة 1996 يعرض المؤلف تحليلاً إقتصادياً لمحتويات هذه الإتفاقية وتأثيرها على إقتصادات الدول النامية، خاصة فيما يتعلق بعدم الأخذ بعين الاعتبار احتياجات هذه الدول التنموية وضرورة تطوير قطاع صناعي محلي وعدم إعاقة الاهتمام لأولويات كل دولة على حدة.

ويختتم الباحث ورقته بالتأكيد على أن تخوفات الدول النامية من الآثار السلبية الممكنة لهذه الإتفاقية على إقتصاداتها، قد إنعكست في بعض المطالبات التي وردت قبيل الإجتماع الوزاري للمنظمة العالمية للتجارة في سياتل 2000. ومن أهم هذه المطالبات تمديد الفترات الإنتقالية قبل التطبيق الكامل لهذه الإتفاقية. ويرى كاتب الورقة من ناحيته أن العلاقة بين التجارة في السلع والإستثمار في المفاوضات المستقبلية يجب أن تقوم على عدة عناصر، من بينها: الربط مع الإتفاقيات الأخرى وعلى رأسها الإتفاقيات الخاصة بالخدمات (GATS)، والتنسيق بين سياسات المنافسة داخل كل قطر وإتفاقية (TRIMS)، والمرونة في التعامل مع بعض القطاعات الحيوية، والأخذ بعين الإعتبار الأهداف التنموية للأقطار النامية بما فيها الإعتبرات المتعلقة بالأمن الوطني.

وتناول فاييو ملنكيني من جامعة لويجي بايطاليا موضوع التجارة في المنتجات المرحلية

بالخارج
(Outward Processing Trade (OPT)). يُعرف المؤلف OPT على أنها شكل من أشكال التخصص العمودي في العملية الإنتاجية، حيث يوكل لشريك من الخارج تنفيذ مرحلة من مراحل الإنتاج على أن يتم إعادة تصدير المنتج النهائي إلى المنتج الأصلي، الذي يتولى تسويق وبيع هذه المنتجات. وتمثل OPT طريقة لتحويل جزء من العملية الإنتاجية إلى شريك في الخارج، لأسباب مثل

تدني تكلفة اليد العاملة أو وجود خصائص مميزة عند الطرف الخارجي تخول إلى المنتج الأصلي التقليل في تكلفة الإنتاج.

ويقارن الباحث OPT بالإستثمار الأجنبي، ويرى أن ما يميز الأول عن الثاني كشكل من أشكال التخصص العمودي في العملية الإنتاجية، هو أن OPT ينتج عنها تكلفة إستثمار أقل بالنسبة للمنتج الأصلي بالمقارنة مع الإستثمار الأجنبي المباشر. وبالتالي، فهي تحتوي على أقل مخاطرة. ومن ناحية أخرى، يُبرز كاتب الورقة أن OPT يمكن أن تُحقق الآثار الإيجابية للإستثمار الأجنبي مثل نقل التقنيات وطرق الإدارة الحديثة وذلك لأن المنتج الأصلي له مصلحة في أن يكون إنتاجه النهائي ذات جودة عالية وتكلفة متدنية.

ويبين الباحث أن OPT تمارس بشكل واضح من قبل بعض الدول الأوروبية وعلى رأسها النمسا وفرنسا وألمانيا وإيطاليا وهولندا التي تستحوذ مجتمعة على قرابة 90% من هذا النوع من التجارة الصادرة من دول المجموعة الأوروبية. ويعقد مقارنة بين منطقتين رئيسيتين في التعامل مع أوروبا في هذا النوع من التجارة، وهما منطقة البحر الأبيض المتوسط ومنطقة دول وسط وشرق أوروبا. ويقع على رأس قائمة بلدان المنطقة الأولى كل من تونس والمغرب ومالطا وإسرائيل وتركيا، بينما يقع على رأس بلدان المنطقة الأخرى مثل رومانيا وبولندا والمجر والتشيك وسلوفاكيا. وباستخدام مؤشرات كمية لقياس درجة التنافس، يخلص الباحث إلى وجود منافسة حادة بين أقطار المنطقتين ليس فقط على مستوى التوزيع الجغرافي، بل أيضا على مستوى التكوين السلي بالنسبة لتجارة OPT. ولكنه يستنتج أن المنافسة على مستوى المنتجات أكثر حدة منها على مستوى الإتجاه الجغرافي لهذه السلع، وهو ما يدل على وجود معاملات تفضيلية مرتبطة بالعلاقات السياسية والثقافية بين دول المجموعة الأوروبية وأقطار هاتين المجموعتين.

ويظهر من التحليل الذي يقوم به كاتب الورقة أن هناك تركيز واضح لتجارة OPT على السلع النسيجية والملابس من ناحية وعلى المعدات الكهربائية والميكانيكية من ناحية أخرى.

وسعيًا لتفسير محددات تجارة OPT بين الدول الأوروبية والدول الواقعة في المنطقتين، إستخدم الباحث نموذج الجاذبية (Gravity Model) القياسي، حيث أدرج عدداً من العوامل المفسرة وعلى رأسها المسافة والأجور بالإضافة إلى عدد من المتغيرات الأخرى. وبعد تطبيق النموذج بالنسبة للنسيج والملابس من جهة والمعدات الكهربائية والميكانيكية من جهة أخرى، خلص الباحث إلى أن تجارة OPT تتناسب طردياً مع تدني تكلفة النقل والأجور، وأن تجارة OPT ترتبط بعلاقة موجبة مع حجم الإستثمارات الأجنبية المباشرة. ويعزو المؤلف هذا الارتباط الموجب إلى أن OPT يمكن أن تكون فترة إختبار للقطر المضيف، فإذا نجح التعامل مع القطر المعني على مستوى OPT فإن من المتوقع زيادة حجم الإستثمارات الأجنبية في ذلك القطر.

ومن الفروق التي وجدها المؤلف بين القطاعين المذكورين هو أنه في حين يرتفع OPT مع ارتفاع حجم التجارة العادي في نفس السلع بالنسبة للمعدات الكهربائية والميكانيكية، فإن العكس صحيح بالنسبة لقطاع الملابس والمنسوجات، حيث ينخفض حجم OPT مع ارتفاع حجم التجارة العادية في نفس السلع.

ويتناول سوارك بوردية من جامعة PNG في بابا نيوغينيا موضوع "جذب الإستثمارات الأجنبية في الصناعات الإستخراجية". يبدأ الباحث ورقته بتقديم عرض شامل حول الصناعات الإستخراجية في الأقطار العربية من حيث حجم الموارد الطبيعية المتاحة في كل قطر ودرجة إستغلالها.

ويبين من خلال عرضه وجود موارد طبيعية متنوعة إضافة إلى النفط، كما يبين درجة عدم الإستغلال الكامل لهذه الموارد من قبل الأقطار العربية.

وأشار الكاتب إلى أن الحجم الحالي للإستثمارات الأجنبية في القطاعات الإستخراجية في الأقطار العربية قد بلغ ما قيمته 470 مليون دولار، ويتوقع بلوغ هذه الإستثمارات 10 مليارات دولار في المدى المنظور و 20 مليار دولار في الأجل الطويل.

ويرى الباحث أن الإستثمارات الأجنبية المباشرة هي الأداة التي يتوجب على الأقطار العربية توظيفها من أجل الإستغلال الكامل لمواردها الطبيعية. فيشير إلى أن هذه الإستثمارات يمكن أن تساهم في تطوير البنى التحتية، خاصة وأن عدداً كبيراً من المناجم يقع في أماكن نائية وغير متطورة. وعليه، فإن تطوير هذه المناجم والإستغلال الجيد للموارد الطبيعية الموجودة فيها يمكن أن يعود بالنفع على بقية القطاعات الحيوية في الإقتصاد، من خلال العلاقات التشابكية مع هذه القطاعات.

وفي خلاصة ورقته يقترح الباحث مجموعة من التوصيات اللازمة لجذب الإستثمار في قطاع الصناعات الإستخراجية، وعلى رأسها سن القوانين والتشريعات، التي تضمن حقوق الملكية وإعطاء الحوافز والضمانات اللازمة للمستثمرين الأجانب للإستثمار في هذا القطاع.

وفي ورقة تحمل عنوان "الإستثمارات الأجنبية المباشرة التحويلية لنقل التكنولوجيا في الأقطار العربية" تعرض خالد طوقان من طوقان للاستشارات في المملكة الأردنية الهاشمية إلى قضية دور الإستثمارات الأجنبية في نقل التقنيات للأقطار العربية.

بعد التعريف بالتقنية، (على أنها استخدام المعرفة العلمية في عملية الإنتاج) تتناول الورقة الوسائل الكفيلة بنقلها من الخارج، ومن بينها الإستثمارات الأجنبية المباشرة أو المشاريع المشتركة Joint ventures وأشكال عديدة أخرى من التعاقد. وعند تناوله خاصية التقنيات المنقولة إلى المنطقة العربية يستخدم المؤلف حجم الاستيراد كمؤشر لهذه التقنية المنقولة، ويؤكد على أنها زادت خلال السنوات الأخيرة بدليل زيادة الواردات من السلع الرأسمالية والمعدات في الأقطار العربية. وعن مصادر هذه التقنيات يقوم الكاتب بترتيب الدول الأوروبية كأول مصدر تليه في ذلك الولايات المتحدة ودول شرق آسيا، ثم يقوم بترتيب طرق نقلها إلى الدول العربية حيث وجد أن المشاريع الجاهزة Turn- Key Contracts وعقود الوكالة License Agreements والتعاقد الثانوي Subcontracts والتدريب، تعد من أبرز هذه الوسائل.

وتناول الباحث بعد ذلك دور الإستثمارات الأجنبية في نقل التقنيات إلى الأقطار العربية، وخصوصاً من حيث ضمان استدامة التنمية والقضاء على بعض المشاكل التنموية أبرزها الفقر والبطالة. كما عرض الكاتب الأسباب التي تجعل الإستثمارات الأجنبية المباشرة تنقضى عدداً من المعوقات التي تحول دون انسياب التقنيات إلى الأقطار العربية بالشكل والوقت الملائم. واختتم الباحث ورقته بعرض الخطوات والإجراءات التي اتخذها الأردن لجذب الإستثمارات الأجنبية وعلى رأسها برامج الخصخصة الطموحة التي بدأت في تنفيذها مؤخراً، وأكد على أهمية دور القطاع الخاص في جذب الإستثمارات الأجنبية التي تنقل التقنيات الحديثة، وعلى دور الحكومات في سن القوانين والتشريعات اللازمة واستخدام الحوافز الملائمة لتعظيم الفائدة من الإستثمار الأجنبي المباشر.

ويركز عبد الستار الشمنقي من جامعة مونبولي بفرنسا على إتفقيات الشراكة الأوروبية - المتوسطة والإستثمار الأجنبي المباشر في تونس. وبعد مقدمة حول دور اتفاقيات الشراكة والتكامل الاقتصادي في التنمية، يبرر الكاتب دخول تونس في اتفاقية شراكة مع المجموعة الأوروبية بوجود آثار

إيجابية محتملة من خلال جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. حيث تمثل تونس حسب إعتقاده نقطة استقطاب هامة للاستثمارات الأجنبية، نظراً لوجود الموارد الطبيعية وتدني مستوى الأجور ووجود حوافز ضريبية وغيرها. ومن خلال استعراضه لبعض الإحصاءات يخلص الكاتب إلى أن أثر الاستثمار الأجنبي في تونس كان إيجابياً، لاسيما على مستوى التوظيف في قطاعات مثل النسيج والجلود ومنتجاتها. ويشير الباحث إلى أن حصة تونس من الاستثمارات الأجنبية في العالم بلغت 0.2%، تركزت في ثلاثة قطاعات رئيسية، وهي الطاقة والسياحة والنسيج.

وبعد وصف نظام الحوافز وتشجيع الاستثمار الأجنبي في الاقتصاد التونسي، استخدم الباحث نموذجاً للتوازن العام لقياس آثار اتفاقية الشراكة بين تونس والمجموعة الأوروبية، لاسيما على الاستثمار الأجنبي المباشر. وبناء على الافتراضات التي اعتمدها وصل إلى نتيجة مفادها أن الاتفاقية ستزيد من إنفتاح الاقتصاد التونسي وتشجع الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال التحسين في تخصيص الموارد ورفع انتاجية رأس المال والعمالة.

وفي ورقة حول "العلاقة بين الحوافز الضريبية والاستثمار الأجنبي المباشر في مصر"، يتطرق رضا علي من جامعة أولستر بالمملكة المتحدة إلى تأثير الحوافز الضريبية، وأهميتها بالمقارنة مع بعض الحوافز الأخرى، على الاستثمار الأجنبي المباشر في قطر مثل مصر. ولهذا الغرض قام الباحث باتباع منهجين: الأول من خلال إجراء مقارنة بين مصر وعدد من الأقطار الأخرى ثلاثة منها في شرق آسيا وثلاثة في شرق أوروبا وواحد من أمريكا اللاتينية. أما المنهج الثاني، فقد تمثل في بحث ميداني تناول 38 شركة أجنبية عاملة في مصر، بغرض التعرف على أهم الأسباب والحوافز التي دفعت هذه الشركات للاستثمار في مصر.

وتبين من مقارنة مصر مع بعض الدول الأخرى، أن الأولى تُخضع الشركات إلى معدلات أعلى من الضريبة. وبالنظر إلى نتائج البحث الميداني تبين أن الحوافز الضريبية في مصر لا يمكن اعتبارها من أهم العوامل الجاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر. ومن ناحية أخرى، خلص الكاتب إلى أن الاستقرار الاقتصادي والسياسي والشفافية والإتساق بين القوانين واللوائح ووجود بنية تحتية متطورة هي أهم من الحوافز الضريبية لاسيما في حالة مصر، ولكنه يطالب في نفس الوقت بتخفيض معدلات الضريبة على الشركات الأجنبية، وإدخال مزيد من الإتساق في الحوافز الضريبية المقدمة إلى المستثمرين الأجانب.

وفي آخر ورقة قطرية، تعرض كل من هالة إبراهيم من جامعة أحفظ وحسن عثمان علي من بنك السودان إلى "الاتجاهات الحديثة للاستثمارات الأجنبية في السودان". وبعد إستعراض الوضع الإقتصادي العام في السودان والتعرض إلى هيكل الإستثمارات الأجنبية المباشرة فيه، يُحلل الباحثان أسباب ضعف حجم الإستثمارات الأجنبية المباشرة في السودان عازيين ذلك الضعف إلى عدة عوامل من بينها: البيروقراطية وثقل الإجراءات، عدم الإستقرار الإقتصادي والسياسي وضعف البنية التحتية. وبالرغم من سن السودان عدة قوانين وإعطائها عدة حوافز للمستثمر الأجنبي إلا أن عدم التطبيق الجيد لهذه اللوائح بالإضافة إلى عدم الإستقرار الإقتصادي والسياسي يحرم السودان من الإستثمارات الأجنبية التي يمكن أن تخدم النمو الإقتصادي كما بين المؤلفان ذلك بإستخدام نموذج قياسي.

توصيات الورشة

بناء على الأوراق المقدمة لورشة العمل والنقاش الذي دار خلالها، خرج المشاركون بمجموعة من التوصيات يمكن تلخيص أهمها في التالي:

- أمام الدور الهامشي للأقطار العربية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، يتعين على هذه الأقطار مراجعة أنظمة الحوافز والأطر التنظيمية الخاصة بهذه الاستثمارات وتحسين مناخ الاستثمار بصفة عامة، لا سيما من خلال خلق بيئة اقتصادية وسياسية ومؤسسات ملائمة.
- لا ضرورة ولا حاجة للإستثمارات الأجنبية التي لا تخدم الأهداف التنموية وتعبر عن أولويات كل قطر بشكل واضح.
- عدم التركيز على الحوافز التي يمكن أن يمنحها أي قطر من الأقطار المنافسة. وبالتالي، فإن الحوافز الضريبية وتدني الأجور لم تعد حوافز كافية لوحدها لجذب الاستثمار الأجنبي.
- أهمية دور المؤسسات التسويقية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وأهمية أن يكون العاملون فيها على قدر عالي من الكفاءة.
- أهمية تطوير قطاع محوري (Niche) لجذب الاستثمار، بحيث يستجيب هذا القطاع إلى الأولويات التنموية داخل كل قطر.
- أمام الاتجاه الحديث للاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو القطاعات ذات الكثافة المعرفية والتقنية العالية، يتعين على الأقطار العربية محاولة تنمية قطاعات جاذبة بعيداً عن القطاعات التقليدية مثل قطاع الطاقة وقطاع الصناعات التحويلية. ويتوقع أن يلعب قطاع الخدمات في هذا الخصوص دوراً كبيراً في المستقبل.
- ما زال هناك مجال رحب للإستثمارات الأجنبية في قطاع الصناعات الإستخراجية.
- أهمية إستخدام وتوظيف اتفاقيات الشراكة والتكامل الاقتصادي، لاسيما العربية - الأوروبية من خلال الإتفاقيات الأوروبية - المتوسطية والعربية- العربية، من خلال منطقة التجارة الحرة العربية لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- ضرورة الدراسة المتأنية للأثار الممكنة للإتفاقيات التجارية الحديثة في ظل منظمة التجارة العالمية، لا سيما تلك المتعلقة والمرتبطة بالإستثمار (TRIMs) والخدمات (GATS)، وتحليل أثارها الممكنة على الإستثمار الأجنبي المباشر من ناحية، وعلى الأولويات التنموية لكل قطر من ناحية أخرى.
- البحث في طرق بديلة لنقل التقنية والإدارة الحديثة، لا سيما تجارة OPT، حيث يمكن أن تمثل هذه الطرق حافزاً للاستثمارات الأجنبية المباشرة في المستقبل.

مراجعة كتاب
"ثروة وفقر الأمم : لماذا البعض بهذا الثراء
والبعض الآخر بهذا الفقر"

علي عبدالقادر

مراجعة كتاب : "ثروة وفقير الأمم : لماذا البعض بهذا الثراء والبعض الآخر بهذا الفقر"

The Wealth and Poverty of Nations : Why some Are so Rich and some Are so Poor

David Landes
W.W. Norden, New York, USA

مراجعة: علي عبدالقادر

مقدمة

يقع هذا الكتاب في 751 صفحة من القطع الصغير بما في ذلك 42 صفحة خصصت للحواشي المرقمة و 69 صفحة خصصت للمراجع . وباستثناء المقدمة يقع الكتاب في 29 فصلا .

في مقدمة الكتاب يطرح المؤلف السؤال المحوري الذي كان حافزا لبرنامج البحثي وهو : "ما هو عمق الفجوة التي تفصل بين الأثرياء والفقراء وماذا يحدث لهذه الفجوة؟" ويلحظ في هذا الصدد أن الفجوة بين متوسط دخل الفرد في أغنى دولة حاليا ، وهي سويسرا ، ومتوسط دخل الفرد في أفقر الدول ، وهي موزامبيق ، تبلغ حوالى 400 ضعف . يقارن عمق الفجوة هذا بالحال الذي كان سائدا قبل قرنين ونصف من الزمان (250 سنة) حيث كانت الفجوة بين أغنى دولة وأفقر دولة هي خمسة أضعاف وكانت الفجوة بين أوروبا من جهة وشرق وجنوب شرق آسيا ، من جهة أخرى ، تبلغ الضعف فقط .

وبملاحظة أن الفجوة أخذت في الاتساع ، نسبيا وعلى الاطلاق ، لبعض الدول في العالم المعاصر يحتاج المؤلف أن مسئولية الدول الغنية تتمثل في مساعدة الدول الفقيرة لأن تصبح أكثر عافية وثراء لأن ذلك من مصلحة الجانبين . "وإذا لم نعمل ذلك فسيستمر الفقراء لامتلاك ما عجزوا عن إنتاجه ، وإذا عجز الفقراء عن كسب العيش من خلال تصدير موادهم الأولية فسيقومون بتصدير البشر . إن سلامنا ورفاهيتنا سيعتمدان ، في المدى البعيد ، على رفاهية الآخرين" (صفحة 20 من المقدمة) .

* مدير دائرة السياسات الاقتصادية والاجتماعية للجنة الاقتصادية لافريقيا التابعة للأمم المتحدة أديس أبابا ، أثيوبيا .

يهدف الكتاب الى المساهمة في تقديم إجابة حول السؤال عن كيفية أن يصبح الفقراء أكثر عافية ورفاهية وعن الدور الذي ينبغي أن يلعبه الأغنياء لتحقيق هذه الغاية . وتبنى المؤلف المقاربة التاريخية في تصديه للإجابة على السؤال المطروح ، (وذلك بحكم تخصص المؤلف كمؤرخ اقتصادي) معترفا في الوقت ذاته أن مثل هذه المقاربة لا تضمن بالضرورة الوصول الى إجابة شافية على السؤال المطروح . وفي إطار هذه المقاربة ، ولأغراض تركيز النقاش ، أعتبرت أوروبا كممثلة للغرب بما في ذلك أمريكا .

محتوى الكتاب

الجذور الجغرافية لعدم المساواة:

يقدم المؤلف في الفصلين الأول والثاني أطروحة أن المواقع الجغرافية لمختلف البلاد تشكل الأساس الذي تستند عليه مختلف مظاهر عدم المساواة بينها، وذلك نسبة لعدد من العوامل البيئية التي تميز الأقاليم المعتدلة عن الأقاليم المدارية . تنطوي هذه العوامل البيئية على التأثيرات المباشرة للمناخ على وقع أنشطة الحياة والتأثيرات غير المباشرة على النشاط الإنساني . فعلى سبيل المثال ، تتميز الأقاليم المدارية بحرارة جوها على مدار السنة الأمر الذي يؤدي إلى تطور مختلف الظروف الحياتية غير المواتية للنشاط الإنساني كالأمراض الاستوائية وطرق إنتقالها وكثافة ونوع وتوزيع الأمطار والكوارث الطبيعية من فيضانات وعواصف وقحط .

وفي المقابل، فإن الأقاليم المعتدلة ، (حسب تعريفها) تتسم بمناخ معتدل يمكن التكيف معه على أساس الفعل الإنساني، سواء تعلق ذلك بنوع المحاصيل التي يمكن زراعتها ، أو بانتاجية الأرض أو بالغطاء الطبيعي للتربة، أو بالحيوانات التي يمكن تربيتها أو بنوع الأمراض التي تغرزها تلك البيئة . وعلى هذا الأساس، فإن أوروبا التي تضم معظم البلدان الغنية حاليا ، قد كانت محظوظة بحكم موقعها الجغرافي.

التفرد الأوروبي:

وعلى الرغم من موقعها الجغرافي وما ترتب عليه من ميزات فقد تعرضت أوروبا ، مثلها في ذلك مثل بقية اقاليم العالم ، لموجات من غضب الطبيعة بما في ذلك الأمراض الفتاكة كالطاعون الكبير كما تعرضت لموجات من الغزاة الذين دفعتهم طبيعتهم القاسية للترحال عبر القارة .

وكما تعامل سكان أوروبا مع طبيعتهم الحانية نسبيا، تعاملوا أيضا مع تهديدات الغزاة . ومع مرور الزمن تمكنوا من القضاء على المهددات الخارجية بمزيج من القوة المضادة والترغيب المادي. وبانتهاء هذا التهديد الخارجي وجدت أوروبا نفسها في مسار إنطلاق تنموي أوصلها إلى ما هي عليه اليوم . وفي هذا الإطار يقول المؤلف أن مفهومي "التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي" هما من إكتشاف غربي أوروبي ، وأن إكتشاف هذه المفاهيم استند على ترتيبات سياسية إستلهمت فلسفتها من الديموقراطية اليونانية وليس من فلسفة أنظمة الحكم التسلطية الشرقية . ويلاحظ المؤلف في هذا المجال أن التحليل طويل المدى يمكنه من اعتبار العصور الوسطى كمعبر بين عالم "أثنيا وروما" القديم وعالم أوروبا الحديث التي تقع شمال جبال الألب والبيرينيس . ففي هذه العصور الوسيطة، تمت ولادة مجتمع جديد أعاد إكتشاف "حقوق الملكية" وعمل على تثبيتها وسيادتها في تنظيم العلاقات المجتمعية . ففي القرون التي تلت نهاية الإمبراطورية الرومانية أصبحت يد السلطة قصيرة وتطورت السلطة السياسية على أساس الولاء بالتراضي الحر وأصبحت هي كذلك محدودة .

أدى العرف الخاص باسناد الولاء السياسي على "التراضي الحر" في المجتمعات الأوروبية إلى ظهور الدولة المدينة ، وهي مدن شبه مستقلة ، كظاهرة أوروبية. ويكمن جوهر الدولة المدينة في وظيفتها الاقتصادية، حيث كانت تدار بواسطة حكومات من التجار لمصلحة

التجار، وتميزت هذه الحكومات بقوتها في المدينة التي تمثلت في منح المكانة الاجتماعية والحقوق السياسية لقاطنيها، ومن ثم أصبحت المدن قبلة لعاشقي الحرية. وقد لعبت المصالح الخاصة للحكام والطبقة الموالية لهم دوراً حاسماً في تطور حركة المجتمع، من خلال منح الحقوق السياسية والحريات الأساسية والمزايا. وقد أدت الإعفاءات من الأعباء المادية ومنح المزايا الاقتصادية، إلى تنازلات سياسية وإلى توسيع قاعدة المشاركة في الحكم. وقد جاءت المبادرات في هذا المجال من القواعد الشعبية، وهي ظاهرة أوروبية أخرى. وقد انطوت هذه الحركات الشعبية ضمناً على مفاهيم الحقوق والتعاقد، كالحق في المفاوضات وكتابة العرائض، الأمر الذي أدى إلى مكتسبات في الحريات وضمن النشاط الاقتصادي.

وحسب قول المؤلف فقد استغرقت أوروبا حوالي خمسة قرون (1000 – 1500)، من القرن العاشر إلى القرن الخامس عشر، قبل أن تتمكن من السعي لتحقيق مصالحها. وقد كانت فترة القرن والنصف التي تلت الطاعون الكبير فترة إعادة بناء وتقديم تقني ومواصلة للنمو. " وعلى وجه الخصوص، فإن هذه القرون قد شهدت توسعاً مضطرباً في الحضارة، وجدت نفسها من خلاله بأنها أقوى من جيرانها. كما شهدت هذه الحقبة بداية الاستكشافات والغزوات فيما وراء البحار" (صفحة 40).

التقدم التقني والابتكارات والاستكشافات:

يورد المؤلف في الفصل الرابع عدداً من الأمثلة للابتكارات التقنية التي ساعدت أوروبا على تمييزها من بين جيرانها، كما يقارن أوروبا بالصين والعالم الإسلامي. وفي هذا الخصوص يعتقد المؤلف أن أوروبا العصور الوسطى هي واحدة من أكثر المجتمعات التي عرفها التاريخ الإنساني في مجال الابتكار والريادة. وتشتمل أمثلة الابتكارات التي أوردها المؤلف على "الساقية" والنظارات والساعة الآلية والطباعة والبارود. كل هذه الابتكارات الأساسية ساعدت المجتمع الجديد في تنظيم نفسه، وتنميط النشاطات المجتمعية وتعميق التطور التقني. هذا ويعتقد المؤلف أن النجاحات التي تحققت في مختلف هذه المجالات، يمكن تفسيرها في إطار التقاليد المسيحية اليهودية التي تحترم العمل اليدوي، وتخضع الطبيعة للإنسان وتعتمد خطية الزمن وتؤمن بدور السوق في توفير الحوافز المادية للابتكار.

وقد خصصت الفصول من الخامس إلى الثاني عشر، للبيدات الاستعمارية وبناء الامبراطوريات الحديثة. حيث كانت كل من إسبانيا والبرتغال أهم الدول في هذا المجال في ذلك الوقت، وقد بدأت نشاطاتهما في مناطق الجوار الأوروبي بعد أن هزمتا الوجود الإسلامي في أوروبا، ثم تحركتا بعد ذلك للبحر الأبيض المتوسط. ومن هناك تم تحديد الأهداف البعيدة على أساس "الخرافة" حول أماكن تواجد كنوز الدنيا، وذلك نسبة لغيباب المعلومات. وعلى الرغم من هذا الاعتراف يدعي المؤلف أن "تحديد الأهداف لم يكن عشوائياً" وأن "اكتشاف العالم الجديد لم يكن بمحض الصدفة"، وذلك لأن أوروبا في ذلك الوقت كانت تمتلك الميزة الحاسمة في المقدرة على القتل. هذا وقد صاغ المؤلف المضامين الكبرى لعدم المساواة في "القدرة على القتل" في قانون للعلاقات الاجتماعية والسياسية، يقول بأستحالة وجود ثلاثة عوامل في وقت واحد، هي: تشتت واضح في توزيع القوة، وإمتلاك أدوات القوة بواسطة الخواص، والمساواة بين الجماعات أو الدول. "فإذا وجدت مجموعة تمتلك قدراً كافياً من القوة يمكنها من الهيمنة على مجموعة أخرى، بحيث تنطوي هذه الهيمنة على مكاسب لها فإنها ستفعل ذلك. وحتى إذا ما امتنعت الدولة عن الاعتداء، فإن الشركات والأفراد سوف لن ينتظروا إذناً لهم بالانخراط في العدوان لتحقيق مكاسبهم الخاصة، جارين معهم الآخرين بما في ذلك الدولة" (صفحة 63).

الثورة الصناعية والمجتمع التنموي الأمثل:

تناولت الفصول 13 إلى 16 طبيعة الثورة الصناعية بقيادة بريطانيا . وحسب تقييم المؤلف فقد أستغرق انجاز هذه الثورة قرنا بكامله (1770 – 1870) من الاكتشافات والابتكارات المساندة لبعضها البعض . ولقد كانت هذه بالكثرة والتنوع الذي يعصى على الحصر والتعداد، إلا أنه يمكن تلخيص طبيعتها تحت ثلاثة اتجاهات عامة، هي: أولاً: إحلال الآلات محل الجهد والمهارة البشرية . ثانياً: إحلال الطاقة المحركة للآلات محل الطاقة الحيوانية، وبالأخص إبتكار الماكينة التي تحول الحرارة الى جهد، الأمر الذي هيا مصدراً غير قابل للنفاذ . ثالثاً: استخدام أنواع جديدة ، وأكثر وفرة ، من المواد الخام وبالأخص إحلال المواد المعدنية، وفيما بعد المواد المصنعة ، محل المواد النباتية والحيوانية . وقد ترتب على هذه التقنيات الجديدة ارتفاع في الانتاجية إنعكس في ازدياد لدخل الفرد .

ولكن لماذا تفجرت الثورة الصناعية في بريطانيا القرن الثامن عشر ؟ لاجابة على هذا السؤال، يلاحظ المؤلف عموماً أن الأسباب المحورية ، (ذات الصبغة الأوروبية الصرفة) التي أدت إلى تحقيق هذه النجاحات، تتمثل فيما يلي :

- تعمق استقلالية نشاطات البحث والتقصي .
- تطور منهجية موحدة للبحث العلمي يمكن فهمها واستيعابها عبر اللغات والحدود السياسية للاقطار .
- تنميط نشاطات البحث وضمان نشر نتائجها على نطاق واسع .

وللاجابة على السؤال المطروح حول قيادة بريطانيا للثورة الصناعية، طور المؤلف تعريفاً للمجتمع التنموي الأمثل (صفحة 22) على أنه ذلك المجتمع الذي :

- يملك المعرفة للتطوير وإدارة وتشغيل أدوات الإنتاج والابداع والتطوير والسيطرة على التقنيات الحديثة.
- يعمل على تسليح الشباب بالمعرفة والمقدرة على إمتلاك ناصية العلوم الحديثة، والسيطرة على ما تفرزه هذه العلوم من تقنيات متطورة للإنتاج .
- يحسن إختيار العاملين على أساس الكفاءة والمقدرة النسبية، ويقوم بمكافأتهم حسب معيار الأداء والكفاءة.
- يتيح الفرص للريادة الفردية والريادة الجماعية، ويشجع الريادة في جميع المجالات والمبادرة والمنافسة والتقليد.
- يسمح للناس بالتمتع بمنافع أعمالهم وريادتهم، واستثمار هذه المنافع والتمتع بعوائد الاستثمار .
- يمتلك مؤسسات سياسية واجتماعية، تقوم بحراسة حقوق الملكية الخاصة، ويحمي الحريات الفردية، ويفرض نصوص التعاقد، ويوفر حكومة مستقرة ونزيهة وحساسة وكفاءة وغير شرهة، وتكون هذه الحكومة قابلة للمساءلة بحكم القانون .
- يتميز بالنزاهة كقيمة اجتماعية، يفرضها القانون وينبناها المجتمع في غياب مثل هذا القانون، ويتيح الحراك الجغرافي والاجتماعي وينزع نحو درجة من توزيع الدخل والثروة، ينتج عنها طبقة وسطى كبيرة نسبياً وذات ثراء معقول .

على أساس من هذا التعريف، لاحظ المؤلف أن المجتمع الانجليزي قد كان المجتمع الأوروبي الوحيد، الذي قارب من المجتمع التنموي الأمثل بنهاية القرن السابع عشر . فقد

شهدت إنجلترا آخر محاولة للغزو الأجنبي عام 1688، إستقر بعدها المجتمع الحديث في عمومياته، وقد تطورت لديها طبقة وسطى كبيرة نسبيًا وذات ثراء عريض، وقد تميز المجتمع بقيمة التسامح الديني، كما أقر المجتمع بقيمة الزمن في انجازه لمختلف المعاملات.

ترتبت على الثورة الصناعية في إنجلترا أن تغير العالم وتغيرت علاقات الدول بعضها ببعض . فلأسباب تتعلق بالقوة والثروة، فقد انقسم العالم الى دولة قائدة وعدد من الدول التي تحاول اللحاق بها . وفي هذا الخصوص فقد كان على معظم الدول الأوروبية أن تنتظر حوالي القرن للحاق بركاب قائدة الثورة الصناعية، وذلك على الرغم من أن معظم هذه الدول قد كانت تتبنى نفس القيم الاجتماعية التي تبناها المجتمع الانجليزي . فعلى سبيل المثال، تشير تقديرات المؤلف إلى أن متوسط دخل الفرد الحقيقي في المملكة المتحدة قد بلغ 370 دولار (بأسعار 1960) في عام 1830 مقارنة بأكبر دخل حقيقي للفرد تمتعت به فرنسا من بين الاقطار الأوروبية الأخرى بلغ حوالي 275 دولار . كذلك تشير التقديرات إلى أن كلاً من سويسرا والسويد لم تتمكن من اللحاق بقائدة الثورة الصناعية إلا في عام 1950 حينما فاق دخل الفرد الحقيقي في كل منهما دخل الفرد في المملكة المتحدة، والذي بلغ 1400 دولار بأسعار 1960 .

عملية اللحاق:

وقد تناولت الفصول من 17 الى 23، تفاصيل عملية اللحاق بقائدة الثورة الصناعية لمختلف القارات والاقطار ، سواءاً نجحت العملية أو باءت بالفشل : درست حالة أوروبا في الفصلين 17 و 18، كما خصص الفصل التاسع عشر لدراسة حالة كل من الولايات المتحدة واستراليا ونيوزيلندا، ودرست حالة أمريكا الجنوبية في الفصل العشرين . هذا وقد خصص الفصل 21 لحالة الصين، التي رفضت قبول مبادئ العلوم الغربية، والفصلان 22 و 23 لحالة اليابان التي قدرت قيمة العلوم عموماً، دون أن تأبه بتصنيفها إلى غربية أو شرقية . كما خصص الفصل الرابع والعشرون لمسار الحضارة الإسلامية، ولاحظ المؤلف في هذا الصدد أن الفترة الممتدة من عام 622 (عام الهجرة الى المدينة) الى عام 1498 (عام دخول الأوروبيين الى المحيط الهندي)، قد شهدت تمكن الاسلام من التواجد في أجزاء من الصين والفلبين وعلى طول الساحل الافريقي وفي جنوب أوروبا حتى حوض نهر الدانوب وعلى طول الطرق التجارية في آسيا الوسطى. ولم يحدث أن هُزم المد الاسلامي إلا في إسبانيا والبرتغال.

وقد عقد المؤلف مقارنة بين التوسع الاسلامي والتوسع الأوروبي فيما يتعلق بالدوافع والآليات، فلاحظ أن التوسع الاسلامي قد إستند إلى "طرق قديمة يستخدمها رجال جدد، وعلى الحماسة الدينية لمحاربين امتطوا صهوات جيادهم مؤمنين بأن الله معهم وأن التاريخ لهم. وقد تمكن هؤلاء القوم من الانتصار على الجيوش المرتزقة لامبراطوريات تسلطية". في مقابل ذلك إستند التوسع الأوروبي على التفوق في نوعية الأسلحة المستخدمة التي أنتجها التقدم التقني للثورة الصناعية وعلى حافز الربح بما في ذلك الغنائم . هذا فرق، في رأي المؤلف، بين توسع استند على قاعدة من القوة والايمان، وتوسع أستند على قاعدة مادية للقوة. ويعتقد المؤلف أن هذا الفرق هو الذي أدى إلى إنحسار المد الاسلامي كقوة عالمية منذ عام 1187، وأنه منذ بدايات القرن السابع عشر تغيرت موازين القوة العالمية لغير صالح الاسلام. ويوضح المؤلف ما رمى إليه، بمتابعة تاريخ الممالك الاسلامية في الهند وتاريخ الامبراطورية العثمانية بما في ذلك حالة مصر تحت حكم محمد علي باشا ومحاولاته التحديثية

. ولقد كان من المحير للمؤلف أن إنهيار الامبراطورية العثمانية قد أخذ زمنا طويلا ليتحقق عقب انتصاراتها خلال الفترة (1300 – 1550) .

تقييم التطور الاقتصادي:

اهتمت الفصول من 25 إلى 29 بتقديم تقييم عام للتطور الاقتصادي في العالم خلال الفترة الزمنية الطويلة التي تعرض لها الكتاب، وبتقديم نظرة إستشرافية للمستقبل. واستهل المؤلف الفصل الخامس والعشرين بتلخيص مكثف للتاريخ الحديث، يتناول خمسمائة سنة من الهيمنة امتدت من القرن الخامس عشر وحتى القرن العشرين. ففي هذا الفصل يعود المؤلف على بدء بتعريف عدد من المفردات المهمة كالامبراطورية ، والامبريالية والمستعمرة والاستعمار . ويبدو أن الهدف من هذا التمرين هو التصدي للمراقبين ، من النقاد والمتعاطفين ، الذين أدانوا الفترة الاخيرة للامبراطورية الأوروبية على أنها كانت نتيجة "للجشع الرأسمالي" الذي تأسست عليه رفاهية أوروبا. وكما هو معروف فقد تركزت هذه الفترة الاخيرة على السيطرة على الموارد الطبيعية في أفريقيا.

ويلاحظ المؤلف في هذا الخصوص أنه مع نهاية الستينات من القرن التاسع عشر أدى التملل في أوساط الطبقة العاملة الأوروبية، إلى أن نتجه الأنظار مجددا نحو الخارج لايجاد مناطق قابلة للاستغلال الرأسمالي . وعليه فقد أصبحت أفريقيا ، بالاضافة الى بعض الاقاليم في آسيا وجزر الباسفيك ، محط أنظار كل الدول الأوروبية . وتسابقت هذه الدول للحصول على ممتلكات جديدة بما في ذلك ألمانيا التي يبدو أنها قد قررت الحصول على مثل هذه الممتلكات حتى يتم اعتبارها كقوة دولية . وبعد هدوء الغبار أضحت أفريقيا كلها تحت سيطرة دولة أو أخرى من الدول الأوروبية ، وذلك فيما عدا ليبيريا (وقد كانت مشروعا امريكيا لاعادة توطين الأفارقة) واثيوبيا (التي عجز الايطاليون في السيطرة عليها) .

وبينما يتفق المؤلف مع القائلين بأن الحافز ، وراء هذا التسابق نحو الممتلكات فيما وراء البحار، قد كان "الجشع الرأسمالي" إلا أنه يعتبر التهمة القائلة بحاجة أوروبا لمثل هذه المقتنيات لأغراض رأسمالية بحته بأنها هراء.

ولكن هل كانت الامبريالية خيرا أم شرا على الشعوب المستعمرة ؟ وللجابة على هذا السؤال يتقدم المؤلف بخمسة مقولات يمكن تلخيصها فيما يلي:

المقولة الأولى: أن الامبريالية لم تتمكن من تحقيق أهم أهدافها وهو تراكم الثروة واستغلال العمال بتكلفة تقل عن سعر السوق السائد كما خطط لذلك منذ البداية. وعليه فقد كان هناك من استفاد من الحقبة الامبريالية من الجانبين .

المقولة الثانية: لقد ترتب على الممارسات الامبريالية معاناة مادية ونفسية على الشعوب المستعمرة، إلا أنها أسدت لهم خدمات ومنافع . وعند مقارنة الأنظمة الحاكمة قبل الحقبة الامبريالية بتلك التي تلتها، يمكن القول بأن أثر الامبريالية لم يكن سلبيًا على الدوام .

المقولة الثالثة: لقد قامت الدول الأوروبية برسم خريطة العالم المستعمر، حيث لم تأخذ الحدود القطرية حقائق الموقع والتركيبة السكانية في الحسبان . وعندما بزغ فجر الحرية، أطلقت على شعوب لم تكن قابلة للتعايش مع بعضها البعض . وبعد الاستقلال فقد تركت هذه الحدود القطرية كما رسمها المستعمر الأوروبي، وذلك خشية ما يمكن أن تحمله الخيارات البديلة .

المقولة الرابعة: عانت الدول التي نالت إستقلالها من عدم الاستقرار والعنف السياسي، وأهدرت مواردها في عملية صياغة وتحديد هويتها . وفي نفس الوقت عبرت الدول المتقدمة

عن عميق أسفها لما كان يحدث ، وقدمت المساعدات للضحايا بطريقة يشوبها الارتجال والهرجلة ، وساندت الطغاة من الحكام فأنتجت بذلك ضحايا جدد ، ووقفت يائسة مكتوفة الأيدي، وعموماً أحبطت كل أنواع التدخل ، وعزت نفسها في غاية المطاف بحسن نواياها واستراتيجية الأهداف الكبرى والرضاء عن النفس الذي يستند إلى سمو الأخلاق.

المقولة الخامسة: إن الأطروحة البديلة القائلة بأن الدول المتخلفة ربما كان باستطاعتها النمو بمعدلات أكبر اذا لم تتعرض للتجربة الاستعمارية لا تجد سنداً لها في التاريخ . فلم تقف الامبريالية حجر عثرة أمام عدد من المستعمرات وتمنعها من التعلم وابتكار تقنيات الاقتصاد الصناعي ، كما حدث في حالات الولايات المتحدة وكندا والنرويج وهونج كونج . وحسب رأي المؤلف، فإن التاريخ يوضح بأن النشأة تحت كنف قوة مهيمنة يمكن أن تلعب دور المدرسة، إلا أن نتائج مثل هذا الاحتضان تعتمد على المعلم .

عبر التاريخ:

يلخص المؤلف السجل التاريخي للتنمية بمختلف جوانبها : السياسي والديموغرافي والتكنولوجي والمعلوماتي والمعرفي. ففي الجانب السياسي إنتقل العالم من مرحلة الامبراطوريات ، كبيرها وصغيرها، والممالك التي كانت تتساوى لحد ما في القوة والثروة، إلى عالم الدول بتمايزه وعدم مساواته في الثروة والقوة . وفي الجانب الديموغرافي إزداد سكان العالم من مئات الملايين إلى ستة مليارات نسمة . وفي الجانب المعلوماتي والمعرفي انتقل العالم من مرحلة الابداع الفردي والملاحظة الذكية إلى مرحلة الأحجام الهائلة من المعرفة العلمية، ونموها الانفجاري ، التي تعزز تدفقاً متواصلًا من التطبيقات المفيدة. ويقدر المؤلف أنه "طوال مدة الألف سنة أو يزيد، والتي ينظر إليها باعتبارها فترة التقدم الحضاري، كان العامل الحاسم والمحرك الرئيسي هو الحضارة الغربية، بما وفرته من معرفة وتقنيات وأيديولوجيات سياسية وإجتماعية".

وعلى أساس من هذه القراءة تعلمنا التاريخ مايلي:

- أن البيئة الثقافية لها دورها الحاسم في العملية التنموية، إلا أنها وحدها ليست كافية لتفسير كل تعقيدات العملية التنموية .
- أن أطروحة لحاق الدول الفقيرة بالدول الغنية بمعنى المساواة في مستوى الرفاهية في نهاية المطاف ، وبافتراض حراك عوامل الإنتاج ، لا تسندها التجربة التاريخية : فالدول المتقدمة والدول المتخلفة والفقراء والاغنياء، لا يبدو أنهم يتجهون نحو المساواة .
- إن الاتجاه الحالي نحو العولمة سيترتب عليه انخفاض في الأجور، وزيادة في عدم المساواة في توزيع الدخل، وارتفاع في معدلات البطالة في الأقطار المتقدمة . هذا على عكس مايقول به معظم الاقتصاديين الذين يعتمدون في استقرارهم على حتمية منافع التبادل التجاري لكل المشتركين فيه . وحسب تحليل هؤلاء فإن التنافس العالمي يشبه في توازنه المباراة ذات المجموع الموجب بحيث يفوز كل اللاعبين .
- يوضح السجل التاريخي أن الاستفادة من التجارة عادة ما تكون غير عادلة . ويوضح التاريخ أن بعض الدول تستفيد أكثر من غيرها لسبب أولي هو أن الميزة النسبية ليست متساوية للجميع وأن بعض النشاطات أكثر إداراً للعائد وأكثر إنتاجية من غيرها .

ملاحظات

لابد للقارئ من الإشادة بالجهد البحثي الذي أنتج مثل هذا الكتاب الموسوعي . وعلى الرغم من طول الفترة الزمنية التي تناولها البحث، ومن غزارة المعلومات التاريخية والجغرافية التي اشتمل عليها الكتاب، فقد نجح المؤلف في صياغة المحتوى بلغة رفيعة وأسلوب شيق يجعل من مطالعته أمراً تقيفياً وترفيهياً في آن واحد . وهذه بالطبع ملكة على الكتابة بأسلوب السهل الممتنع لا تتوفر إلا لدى القلة من العلماء .

من الاستعراض المكثف لمحتوى الكتاب يمكن تلخيص أهم عوامل ثراء وفقر الأمم ، كما جاء بها المؤلف ، في ثلاث مجموعات رئيسية :
(أ) العوامل الجغرافية والبيئية: حيث تؤثر مباشرة وبصورة غير مباشرة على القدرة البشرية للقيام بمختلف النشاطات الاقتصادية والاجتماعية .
(ب). عوامل الاقتدار التقني: وهي المتعلقة بالحوافز المجتمعية، التي تشجع السعي نحو التعليم والتفكير الحر وتبادل الآراء العملية والابتكار والريادة .
(ج). عوامل إجتماعية وسياسية: وهي التي تتعلق بالتنظيم المجتمعي للعلاقات الاقتصادية، لتمكين الأفراد والجماعات من تحقيق أهدافها في تعظيم المنافع وتقليل التكاليف لمختلف النشاطات الاقتصادية، ومن ثم تعظيم رفاهية المجتمع .

وتتفق هذه العوامل الرئيسية التي استتبها المؤلف في مقارنته التاريخيه مع معظم ما جاءت به أدبيات النمو الاقتصادي بمختلف مدارسها . ويهمننا في هذا المجال ملاحظة أن الفضل في استنباط مجموعة العوامل الجغرافية والبيئية، التي أعيد الاعتبار إليها حديثاً ، يرجع إلى ابن خلدون (*) .

وعلى الرغم من أن بروفيسور لانديز قد رجح لأبن خلدون، إلا أن ذلك كان في مقام نظرة المسلمين للعلم ، وهو بالطبع استخدام إنتقائي . فنقل عن ابن خلدون ما يلي (مترجماً بالطبع للغة الانجليزية) :

"ولما فتحت أرض فارس ووجدوا فيها كتباً كثيرة، كذب سعد بن أبي وقاص الى عمر بن الخطاب ليستأذنه في شأنها وتقليها للمسلمين ، فكذب إليه عمر أن اطرحوها في الماء فان يكن ما فيها يهوى فقد هدانا الله بأهوى منه ، وإن يكن ضلالاً فقد كفانا الله ، فطرحوها في الماء أو النار وذهبت علوم الفرس فيها من دون أن تصل إلينا" (صفحة 443) .

ويبدو أن لانديز لم يقرأ أصل المقدمة، إذ أنه أثبت في الهامش أن مصدر الاقتطاف هو كتاب المؤلف برفيز هودبوهي بعنوان "الاسلام والعلوم: الأصولية الدينية ومعركة الرشاد" الذي صدر عام 1991 من مطبعة زد للكتب (أنظر صفحة 55 للاقتطاف و صفحة 529 للهامش رقم 15 الذي أثبت مصدر الكتاب و صفحة 595 للمرجع الذي استخدمه المؤلف). وعليه فانه ليس بمستغرب أن لا يورد المؤلف ابن خلدون كمرجع في قائمة مراجعه. فان دل ذلك على شيء فانما يدل على أن استخدام المراجع الثانوية بطريقة إنتقائية أمر مقبول حتى على أعلى المستويات الأكاديمية ، إلا أن هذه قضية أخرى .

وتجدر الإشارة في هذا الخصوص الى أن الاقتطاف من ابن خلدون قد جاء في إطار التحليل التاريخي لأهمية المجموعة الثانية من العوامل المتعلقة "بالاقتدار التقني". وكان السؤال التاريخي المطروح هو لماذا تخلفت بعض المجتمعات عن أوروبا في مجالات الابتكارات والاستكشافات العلمية حتى قبل مطلع القرن السادس عشر؟ ولاحظ لانديز أنه في بدايات الفتوحات الإسلامية إستوعب المسلمون المعرفة التي وجدوها في البلاد المفتوحة وطوروها، الأمر الذي أفضى الى أن تتفوق الحضارة الإسلامية على أوروبا في مجال العلم والتقانة، وأن يصبح الإسلام معلماً لأوروبا في هذه المجالات خلال الفترة 750 – 1100 . يلاحظ لانديز أنه قد "حدث خطأ ما بعد ذلك حيث أعتبر العلم كفراً بواسطة غلاة المتدينين الذين يؤمنون بأن الحقيقة قد تم

(*) جاء تحليل ابن خلدون للعوامل الجغرافية والبيئية في الفصل الأول من الكتاب الأول "في العمران البشري على الجملة وفيه مقدمات" وذلك تحت المقدمة الثانية بعنوان "في قسط العمران من الأرض والإشارة الى بعض ما فيه من الأشجار والأنهار والأقاليم" (صفحة 51 الى 84) والمقدمة الثالثة بعنوان "في المعتدل من الأقاليم والمنحرف وتأثير الهواء في ألوان البشر والكثير من أحوالهم" (صفحة 85 الى 88) .

الإفصاح عنها، ومن ثم فإن كل ما من شأنه أن يقود إليها فهو مقبول، وأن ما عدا ذلك فكله كفر في كفر، وبسبب من ذلك فقد نضب معين الابتكارات المحلية للحضارة الإسلامية . كذلك لاحظ لانديز أنه حتى خلال الفترة الذهبية للحضارة الإسلامية (750 – 1100) فقد كانت الجهود العلمية المبذولة منقطعة الصلة بالتطبيق العملي: "لمدة حوالي خمسمائة عام كان عظماء العلماء في العالم يكتبون باللغة العربية ، إلا أن هذا الازدهار العلمي لم يساهم في التطور البطيء للتطبيقات التقنية في الإسلام" . هل يجدر بالقارئ الحصيف أن يعلق بأنه "ما أشبه الليلة بالبارحة" !

في إطار تحليله للوضع التنموي الراهن للدول العربية، عقد المؤلف مقارنة بين الدول العربية الغنية وبين مجموعة الدول السبع لشرق آسيا (تايوان ، كوريا الجنوبية ، هونج كونج ، سنغافورة ، تايلند ، ماليزيا واندونيسيا) . لاحظ لانديز ، إستناداً على تقرير من البنك الدولي ، أن متوسط دخل الفرد في مجموعة الدول العربية الأعضاء في منظمة الأوبك قد بلغ في عام 1960 حوالي 1521 دولار مقارنة بحوالي 1456 دولار لمجموعة دول شرق آسيا تحت المقارنة . وبحلول عام 1991 بلغ متوسط دخل الفرد في مجموعة الدول العربية 3342 دولار مقارنة بحوالي ثمانية آلاف دولار للمجموعة الشرق آسيوية .

يشبه لانديز حالة الدول العربية النفطية هذه بحالة إسبانيا في القرنين السادس والسابع عشر، التي أبنت بئر عريض أوردتها مسالك الانغماس والكسل . "فقد قامت هذه الدول النفطية الغنية ببيع ذهبها الأسود لقاء دولارات، ثم أعادت الدولارات للدول التي اشترت النفط في المقام الأول، واشترت كل أنواع أسهم الشركات في الدول الصناعية المتقدمة . كذلك قامت هذه الدول ببناء منازل فخمة وفنادق وقصور واشترت السيارات الفخمة كثيفة استخدام الوقود ، واقتنت العقارات في الخارج كملاجئ للثروات ولتنتج مجالات للسلوك غير مقبولة في الاوطان. ببسيط العبارة ، هذه الدول لم تطور اقتصاداً متقدماً" (صفحة 408) . هذا مثل إسبانيا في قديم زمانها ، حيث قامت بشراء مهارات وخدمات الآخرين عوضاً عن بناء المقدرة الذاتية لصنع الأشياء .

يقتطف المؤلف حديثاً أدلى به أحد المصرفيين من منطقة الخليج العربي (وهو خليج فارسي حسب نص المؤلف) يمكن ترجمته على النحو التالي : "الثراء هو التعلم والخبرة والتقنية والمعرفة . نعم لدينا المال ولكننا لسنا أثرياء، مثلنا في ذلك مثل من ورث مالا من أب لم يعرفه، ومن ثم لم تتم تربيته على كيفية صرف هذا المال. والذي لا يعرف كيف يتصرف في المال لا يكون ثريا ونحن لسنا أثرياء، وبدون معرفة وإدراك هذه الحقائق فإننا لا نساوي شيئا . فنحن نستورد كل شيء : الطوب الذي نبنى به المنازل، والعمال الذين يبنون هذه المنازل . إذهب إلى السوق وحدثني ماذا تجد من بضائع قام العرب بصناعتها؟ لاشيء. كل البضائع مستوردة من الصين وفرنسا وأمريكا، لاشيء عربي . فهل يمكننا وصف قطر ما بالثراء عندما لا يكون باستطاعة هذا القطر صنع طوبة أو سيارة أو كتاب؟" (مقتطف من صفحة 409) .

وفي إطار تعليقه عن الأحوال التنموية في الشرق الأوسط العربي – المسلم، يقسم المؤلف الأقطار العربية إلى مجموعات على أساس الثروة النفطية وعدد السكان : مجموعة الأقطار الغنية ذات الارصدة النفطية الكبيرة وعدد سكان ضئيل (كالكويت والسعودية)، ومجموعة الأقطار الفقيرة ذات الأرصدة النفطية الضئيلة وعدد سكان كبير (كمصر) ومجموعة الأقطار متوسطة الدخل ذات الأرصدة النفطية وعدد سكان كبير (كالعراق وايران) . يصف المؤلف أنماط السلوك الاقتصادي لمختلف هذه المجموعات، حيث يجد أن الدول الفقيرة منها تدعو للتضامن العربي – الاسلامي وتصدر العمالة، بينما يجد أن الدول الغنية تدعو للسلوك المتزن تجاه المتعاملين معها في سوق النفط دون حماسة تذكر للتضامن، ولضمان حمايتها تقوم "بشراء" الثوار المحتملين وبشراء الأسلحة المكلفة من الدولة المتقدمة .

يخلص المؤلف إلى أن المعضلة التنموية في الشرق الأوسط العربي – المسلم تكمن في المنظومة الثقافية . هذه المنظومة، كما يراها المؤلف ، لا تتمكن من إفراز قوة عمل مقتدرة أو مدركة : فهي لاتزال عديمة الثقة بالتقنيات الحديثة والأفكار الجديدة التي ترد من الغرب . كما أنها لا تحترم مثل هذا العلم وهذه المعرفة عندما يكتسبه أفرادها الذين تهيأت لهم فرص التحصيل بالخارج أو تمكنوا من ذلك بالداخل برغم الظروف (صفحة 410) . وينعكس ذلك في معدلات الأمية المرتفعة عموما والمرتفعة للأنثى أكثر منها للذكور .

إستنادا على أهمية الثقافة، يلاحظ المؤلف أن من أهم المؤشرات على إمكانية إحداث النمو والتنمية في مجتمع ما، هو الدور الذي تلعبه المرأة في المجتمع، وأن هذا الجانب يمثل العقبة الكأداء التي تقف أمام تحديث المجتمعات الشرق أو سطية . ومع الاعتراف بأن هنالك مجتمعات أخرى لا تقيم وزنا للمرأة ولا تنيط بها دورا مهما ، إلا أن المجتمعات العربية المسلمة تأتي في قاع أي ترتيب. ويناقش المؤلف مختلف وجهات النظر المتعلقة بهذا الموضوع خصوصا بارتباطه بالاسلام إلا أنه يخلص إلى أن هذه القيمة الثقافية تضرب بجذور بعيدة ليست بالضرورة مرتبطة بالاسلام . وينبه المؤلف إلى الآثار الاقتصادية للتفرقة ضد المرأة، والتي تكمن في حرمان المجتمع من العمالة والمواهب وتضرر بالتطلع نحو الرقي لكل أفراد المجتمع .

خاتمة

إن قراءة هذا الكتاب يمكن أن تستغرق وقتاً طويلاً، إلا أن سلاسة صياغته تشجع على الانتهاء منه في وقت وجيز ، وسيظل القارئ يتمتع فيما صاغه المؤلف لوقت سيطول. فعلى سبيل المثال، يتضح من الكتاب طول الفترة الزمنية التي يتطلبها تطوير الأطر المؤسسية اللازمة لتحقيق طفرة تنموية يعتد بها، الأمر الذي يثير الأسئلة : كيف تمكنت الدول الآسيوية حديثة التصنيع من تحقيق طفرتها التنموية في فترة تقل عن ربع القرن ؟ وما بال معظم الدول الأفريقية تزرع تحت عبء التخلف بعد نصف قرن من إستقلالها ؟

**AN ECONOMETRIC INVESTIGATION OF
DOLLARIZATION IN EGYPT**

Tarik Alami

An Econometric Investigation of Dollarization in Egypt

Tarik Alami *

Abstract

Egypt has experienced large increases in the share of foreign currency deposits in broad money. What could explain this rise? Engle-Granger cointegration and error-correction modeling along with Johansen-Juselius cointegration technique are used to establish the long-run relation between the ratio of foreign currency deposits to total liquidity (dollarization ratio) and different measures of the opportunity cost of holding these deposits. Empirical results imply that Egyptians hold foreign currency deposits as a store of value rather than as a medium of exchange, i.e. Egypt is subject to dollarization but not to currency substitution as previously thought.

استقصاء اقتصادي قياسي للدولرة في مصر

طارق علمي

شهدت مصر زيادة كبيرة في حصة الودائع بالقطع الأجنبي من مجموع الكتل النقدية. ولكن، ما الذي يفسر هذا الارتفاع؟ إستخدمت عدة طرق مثل تكامل انجل - جرانجر ونمذجة تصحيح الخطأ بالإضافة إلى تكامل جوهانسن جوسيلوس، لبناء علاقة طويلة الأمد بين نسبة الودائع بالعملة الأجنبية إلى مجموع السيولة (نسبة الدولرة) وبين الحدود المختلفة لتكلفة البديلة لحمل هذه الودائع. إن النتائج التجريبية التي تضمنتها هذه الورقة تدل ضمناً على أن المصريين يحملون ودائع بالعملة الأجنبية كمخزون للقيمة أكثر من كونها كوسيلة تبادل. هذا يعني أن مصر قيد الدولرة وليس إحلال العملات كما كان يعتقد في السابق.

* Professor of Economics, The American University of Beirut, Lebanon

Introduction

In the light of severely limited capital markets and exchange controls in developing countries, large increases in the share of foreign currency deposits in broad money may not constitute currency substitution. Rather, it may be a systematic tendency of money holders to substitute different monies in their portfolios in response to their respective opportunity costs to protect the value of their wealth. This portfolio shift takes place, especially in an inflationary environment that is coupled with interest rate regulations.

These considerations are extremely relevant to the Egyptian case. The Egyptian economic performance during 1980-1991 was characterized by high rates of inflation, interest rate restrictions, underdeveloped money and capital markets and limited range of financial assets. As a result, the value of available interest-bearing, as well as, non-interest-bearing domestic assets is diminished, encouraging domestic residents to shift out of domestic money into foreign money.⁽¹⁾

Previous empirical studies on currency substitution ignore the institutional details of financial sectors of the countries where they claim to find evidence of currency substitution, thereby failing to distinguish between currency substitution, the use of different currencies as a medium of exchange, dollarization and the use of different currencies as a store-of-value.

This paper attempts to distinguish empirically between portfolio diversification (dollarization) and transaction motivations (currency substitution) behind holding foreign money. This constitutes a first step in examining the process of dollarization and its implication on the effectiveness of monetary policy in Egypt.

To date, only two papers have addressed so far the issue of currency substitution in Egypt, El-Erian (1988) and Elkhafif and Kubursi (1991). Nevertheless, these studies have not addressed the issue of data stationarity. Failure to test for stationarity implies that these estimates might be inconsistent, and may result in false policy implications. Another limitation of the two above mentioned studies on Egypt, as well as other studies on the subject, point to the fact that the degree of currency substitution is usually estimated without exploiting data collected and published by the International Monetary Fund on foreign currency deposits held abroad by country of origin of residents. Moreover, researchers in this area have ignored data on the black market exchange rate, published by the International Currency Analysis Inc. which reflects the unregulated supply and demand forces.

The paper introduces a general model to be estimated and discusses how it differs from those estimated in previous studies. In this study, quarterly data for Egypt covering the period 1981 to 1994 are used to analyze the current episode of dollarization. This time period is important since it allows the assessment of the effect of the adopted structural adjustment program on the financial sector. In addition, because of the lack of reliable data prior to 1981 and after 1994, the years 1981-1994 represent an ideal period to be analyzed. Since the

⁽¹⁾ For more on the Egyptian financial system, see Alami (1998).

model is estimated using time series data, results of stationarity tests, as well as cointegration tests, are presented. An error correction model is then estimated for the demand for foreign money in Egypt.

Specification Issues

Alami (forthcoming) modifies Cuddington's portfolio balance model and provides a formal framework that could distinguish the store of value substitutability (portfolio shifts or dollarization) and the medium of exchange substitutability (currency substitution). Alami's model demonstrates that foreign currency denominated deposits earn interest in Egypt and therefore, these interest-bearing foreign currency denominated deposits are considered as part of Cuddington's foreign assets and not part of foreign money that is dominated by other interest-bearing assets.

The general model offered in this paper resembles that of Bordo and Choudhri (1982),⁽²⁾ El-Erian's (1988),⁽³⁾ and Clements and Schwartz (1992). In this modified version, a negative response of domestic money to expected depreciation, represents currency substitution. In addition, a positive response of foreign currency dominated deposits to interest rates differential in favor of foreign currency, represents portfolio shifts, i.e. dollarization. The general model is specified as follows:

$$F = \gamma_0 + \gamma_1 x^e + \gamma_2 (i^* - i) \quad (\text{Equation 1})$$

where:

F = is the ratio of foreign currency denominated deposits to total liquidity

x^e = a measure of expected rate of change of the exchange rate

$(i^* - i)$ = a measure of interest rate differential where i and i^* are the yield on domestic and foreign currency deposits

In this model, γ_1 measures the degree of currency substitution. The currency substitution hypothesis predicts a positive/negative short-run effect on the ratio of foreign to domestic money due to increases/decreases in the currency substitution variable, expected depreciation. Therefore, currency substitution exists if γ_1 is expected to be positive. The sign of the coefficient on the interest rate differential ($i^* - i$) is expected to be positive. This means that an increase in the yield on foreign currency deposits relative to that on domestic currency deposits, induces an increase in the demand for foreign currency deposits. This would result in an increase in the ratio (F). Thus, γ_2 is supposed to capture portfolio shifts.

⁽²⁾ Bordo and Choudhri propose a variation of Miles's theory in which a pure transaction demand for money resides along the substitution effect. The final equation is:

$$\log\left(\frac{M^d}{EM^f}\right) = \beta_0 + \beta_1 \log y + \beta_2 i + \beta_3 (i - i^*)$$

Assuming uncovered interest parity, they identify the interest differential as the expected rate of depreciation.

⁽³⁾ In his study of currency substitution in Egypt, El-Erian estimated the following equation

$$\log\left(\frac{EM^f}{EM^f + M^d}\right) = \beta_0 + \beta_1 x^e + \beta_2 \log\left(\frac{1+i}{1+i^*}\right) + \beta_3 \left(\frac{EM^f}{EM^f + M^d}\right)_{t-1}$$

Approximation of the interest rate differential by expected depreciation has been a common practice in the econometric literature on currency substitution by assuming uncovered interest parity. However, this approximation is questionable since it is not clear how these uncovered rates capture the opportunity cost of holding money. This is especially true for countries with underdeveloped financial markets and where there are restrictions on capital mobility.

In this study, statistical analysis is extended to include foreign currency deposits held abroad as well as in domestic banks. The ratio (F) is defined as follows:

$$F = \frac{FCD + FCDA}{FCD + FCDA + DM2}$$

where:

FCD = total holdings of foreign currency denominated deposits held in local banks

$FCDA$ = foreign currency denominated deposits held in banks abroad

$DM2$ = domestic $M2$ (total liquidity includes: currency, checking, savings and time deposits)

Previous studies on Egypt employ the following specifications as proxies for the expected rate of depreciation (x^e).

LE = log of the Tertiary Exchange Rate (Elkhafif and Kubursi, 1991)

$LESPT$ = log of the Tertiary Exchange Rate relative to official exchange rate (El-Erian, 1988).

Since the Tertiary Exchange Rate⁽⁴⁾ was abolished in May 1991, the black market exchange rate is substituted for the tertiary exchange rate. However, in addition to these two measures, the percentage change in the black market exchange rate (DEP) is used as a proxy for expected depreciation, $\log(E_t/E_{t-1})$, as suggested by Rojas-Suarez (1992).

El-Erian (1988) specifies the interest rate differential (Z) as the log of $(1+i^*)/(1+i)$, where i and i^* are interest rates on domestic and foreign currency denominated deposits, respectively. In addition to this measure, the following measure of interest rate differential $[\frac{1+i^*+x^e}{1+i} - 1]$ is employed. This specification differs from that employed by El-Erian (1988) in the sense that it expresses the rate of return on foreign money in terms of domestic currency (i^*+x^e). Therefore, (i^*+x^e) is the expected nominal rate of return on foreign currency deposits.

⁽⁴⁾ The Tertiary Exchange Rate relates to transactions effected outside banks and can only be considered as indicative of the exchange rate at which transactions take place. It is published by the IMF as line (yg).

Econometric Issues

Firstly, stationarity of the all variables in Equation 1 is tested. Secondly, cointegration among the different variables in Equation 1 utilizing the Engle-Granger methodology is likewise tested. Finally, an error correction model for cointegrated variables is estimated.

Unit Root Tests

Utilizing the Augmented Dickey-Fuller tests raises a problem relating to the fact that it is not known whether the true data-generating process contains an intercept and/or time trend. To determine whether the data contain an intercept and/or a time trend, Dickey and Fuller F-statistics called ϕ_1 , ϕ_2 , and ϕ_3 (1981).

There are three different models that the data may generate: (a) a model with no constant and no trend; (b) a model with a constant and a trend; and (c) a model with only a constant. The unit roots results of the "true" models, in terms of the model out of the three different models are presented in Table 1. As shown in Table 1, nonstationarity of *F*, *LE*, *LDIF* and *LESPT* could not be rejected at the 5 percent significance level, indicating that these variables are *I(1)* processes. In addition, the rate of change of the exchange rate (*DEP*), and the interest rate differential, ($PBV = [((1+i^* + DEP)/(1+I)) - 1]$), are found to be stationary processes, *I(0)*.

Plots of the series (not shown here for space considerations) indicate that the adoption of the economic reform and structural adjustment program in May 1991 (????) may have resulted in permanent shifts. To assess the robustness of these findings on the order of integration of the series previously discussed, this policy change is incorporated explicitly in the unit roots tests. Tests for known structural breaks have been proposed by Perron (1989).

Table 1. Dickey-Fuller ϕ_1, ϕ_2 , and ϕ_3 Tests and Unit Root Tests

	ϕ_2	ϕ_3	ϕ_1	True Model	Stationary I(0)	I(1)
<i>F</i>	0.91	0.80	0.59	no constant no trend	-0.56	-2.42**
<i>LE</i>	3.06	-4.36	1.52	no constant no trend	-1.58	-4.96***
<i>DEP</i>	6.75**	1.29	---	constant and trend	-4.24***	---
<i>LESPT</i>	0.98	1.21	2.46	constant and trend	-2.15	-5.45***
<i>PBV</i>	2.49	0.53	3.20	only constant	-5.50***	---
<i>LDIF</i>	0.61	54.21**	22.40**	only constant	-0.99	-4.49***

- F* = dollarization ratio, defined as follows $(FCD+FCDA)/(FCD+FCDA+DM2)$ where:
FCD = total holdings of real foreign currency denominated deposits (demand and savings deposits) held in Egyptian banks
FCDA = holdings of foreign currency denominated deposits held in banks abroad
LE = log of the black market exchange rate
DEP = expected depreciation of the black market exchange rate, $\log(E_t/E_{t-1})$,

LESPT = deviation of the black market exchange rate from the official, fixed, exchange rate, (i^*): interest rate on foreign currency denominated deposits proxied by the 3-month London Inter Bank Offer Rate (LIBOR)
LDIF = the log of the interest differential, as proposed by El-Erian (1988), defined as follows $(1+i^*)/(1+i)$
PBV = interest rate differential, $[((1+i^*+DEP)/(1+i)) - 1]$

All variables in this study appear to have a change in the level that occurred after 1991:II as well as, a change in the slope of the trend function after this date. The following regression as suggested by Perron (1989), is used to find out whether structural changes has occurred due to the 1991 economic reform.

$$y_t = a_0 + \mu_1 D_P + \mu_2 D_L + \mu_3 D_T + a_2 t + \alpha y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \beta_i \Delta y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (\text{Equation 2})$$

where D_P represents a pulse dummy variable such that $D_P = 1$ at 1991:II and zero otherwise; D_L represents a level dummy variable such that $D_L = 1$ for all $t > 1991:II$ and zero otherwise; D_T represents a slope dummy such that $D_T = 1, 2, \dots, 9$ (since the number of post break observations is 9) for all t beginning 1991:II and zero otherwise; if there is an increase in the slope of the trend, or D_T would take a decreasing number beginning at the break, ($D_T = 9, 8, \dots, 1$) if there is a decrease in the slope of the trend.

The regression equation is estimated for each time series included in Equation 1. Each regression is estimated first by using twelve lags. Results are reported in Table 2 which presents the estimated coefficients of the regressions of each series along with their t -statistics, and the number of the significant lags in column (P). The value of (P) chosen is determined by a test on the significance of the estimated coefficient β_i at 1% level.

Of the six series, the unit root hypothesis is rejected for *LESPT* and *LDIF*, implying that these series are stationary around a deterministic trend with a change in the slope after 1991:II. However, since the plots of these series suggest a change in level and in the slope of the trend, it is expected that both the intercept dummy D_L and the slope dummy D_T are significant. However, no evidence of any structural break is found, since none of the dummy variables is significant. Therefore, this hypothesis is rejected and these series are considered as nonstationary.

As for the dollarization ratio (F) and expected depreciation (LE), the null hypothesis of a unit root could not be rejected. The post-break slope dummy μ_3 , and the intercept dummy μ_2 are significant, suggesting that these variables are nonstationary around a deterministic trend function with a change in the slope. For the variable DEP , there is no evidence of a structural break, since none of the dummy variables appears significant in their estimated equation. Therefore, the results of the Augmented Dickey-Fuller obtained for this variable is valid. The interest rate differential (PBV) is found to be nonstationary with a one-time jump in the intercept, where the break dummy μ_2 is only significant. This finding of the stationarity of the PBV is rejected based on the significance of the constant term, a_0 , and the break dummy, μ_1 , coefficients. As indicated by Perron (1989), acceptance of the null hypothesis of a unit root implies that $a_0 \neq 0$, and $\mu_1 \neq 0$.

Table 2. Perron's Tests for Unit Roots in the Presence of Structural Breaks

	a_0	μ_1	μ_2	μ_3	a_2	α	p
<i>F</i>	-0.77 (-2.35) ^b	-0.02 (-0.41)	-0.34 (-2.91) ^a	0.03 (2.39) ^b	0.04 (2.39) ^b	0.41 (1.68)	7
<i>LE</i>	-0.06 (-1.35)	-0.04 (-0.47)	-0.21 (-2.99) ^a	0.02 (1.88) ^c	0.10 (3.32) ^a	0.25 (1.12)	4
<i>DEP</i>	0.08 (1.86) ^c	-0.02 (-0.18)	-0.08 (-1.23)	0.009 (0.80)	-0.002 (-0.23)	-1.16 (-2.03)	4
<i>LESPT</i>	0.02 (0.96)	-0.06 (-0.61)	-0.01 (-0.15)	0.000 (0.03)	0.001 (0.25)	0.83 (9.97) ^a	0
<i>PBV</i>	0.01 (0.37)	0.009 (0.10)	-0.20 (-2.15) ^b	0.02 (1.09)	-0.007 (-1.19)	-1.20 (-1.94)	4
<i>LDIF</i>	-0.01 (-2.92) ^a	-0.02 (-2.47) ^b	-0.03 (-3.98) ^a	0.002 (1.93) ^b	-0.002 (-2.28) ^b	0.63 (7.14) ^a	1

Numbers in parentheses denote t-statistics

Superscripts a, b, and c denote statistical significance at the 1%, 5% and 10% level respectively.

Cointegration

To test for the existence of a long-run equilibrium relationship, cointegration, between the economic variables as suggested by Equation 1, the two-stage estimation procedure proposed by Engle and Granger (1987) is employed. While the first stage tests for cointegration among variables, the second stage estimates an error correction model for those equations for which cointegration is found.

Ten versions of Equation 1 of the dollarization ratio are estimated.

1. $F = LE + LDIF$
2. $F = DEP + LDIF$
3. $F = LE\ SPT + LDIF$
4. $F = DEP + PBV$
5. $F = LESPT + PBV$
6. $F = LE$
7. $F = DEP$
8. $F = LESPT$
9. $F = PBV$
10. $F = LDIF$

The main purpose of this study is not to choose an opportunity cost variable. Rather, it is to test whether currency substitution exists in Egypt irrespective of the choice of the opportunity cost variable, as well as, the specification of the equation. Five equations are tested by including both the different proxies of expected depreciation (*LE*, *DEP* and *LESPT*) and the different proxies of interest rate differential (*PBV* and *LIDIF*) in the same equation (Equations 1-5). Another five equations are tested by including only one opportunity cost variable at a time (Equations 6-10). The Augmented Dickey-Fuller unit root test is then applied to the residuals from the cointegrating regressions.

The system-based tests developed by Johansen (1988) and extended by Johansen and Juselius (1990) is first used to check the number of cointegrating vectors. Results (not shown here) show that the null hypothesis of no cointegrating vectors can be rejected in favor of the alternative that $r=1$ for eight out of the ten estimated vectors. The exceptions are Equations 6 and 8.

As suggested by preliminary investigation of the data, all equations include a shift dummy that captures the 1991 financial liberalization. When the presence of a unit root in the data is tested against the hypothesis of stationary fluctuation in the presence of structural change, findings indicate that the intercept dummy, D_L with the value of 0 prior to 1991:II and 1 afterwards, enters significantly in all of the series.

Table 3 presents estimates of these equations, results of the Augmented Dickey-Fuller unit roots tests on their residuals, and whether these equations yield satisfactory error correction models as it appears in the row labeled (*ECM*). The model is considered to be satisfactory if the error correction term (the saved residuals when testing for integration) is negative and significant.

The null hypothesis of no cointegration is rejected in all ten cases. The presence of cointegration implies that there is a long-run equilibrium relationship governing the demand for foreign currency denominated deposits, measured by the ratio of foreign to domestic money (F) and the opportunity cost of holding money balances. The significance of the time trend (T) in nine out of the ten estimated cointegrating equations (except Equation 1 in Table 5) suggests that it might be capturing the effects of other determinants of the demand for foreign currency denominated deposits that are missing in such specifications.

After May 1991, financial liberalization and deregulation have increased the return on assets included in $M2$ raising their share in the portfolio allocation of wealth, and decreasing the share of foreign currency denominated deposits. This is reflected on the significant negative sign of the dummy variable (D_L) in Table 3 which shows that only six out of the ten models estimated, yielded satisfactory error correction models (models 4, 6, 7, 8, 9 and 10).

In general, these results indicate that the demand for foreign currency denominated deposits are more closely related to differential return than to either the level of exchange rate (LE), or to the deviation of the black market exchange rate from the official exchange rate ($LESPT$). The results of cointegration tests suggest that cointegration requires including the interest rate differential. The variable thought to affect the demand for foreign currency deposits in Egypt, expected depreciation (proxied by $LESPT$ or LE), is not necessary for cointegration. This implies that Egyptians shift between foreign and domestic currency in response to interest rate differentials, rather than to variations in exchange rate (LE or $LESPT$) as suggested by previous empirical studies on currency substitution in Egypt.

Error Correction Model

The dynamic error correction equations for the dollarization ratio (F) is then estimated, which is the second stage of the Engle-Granger methodology. The dynamic specification simply includes the first differences of all the variables found to be integrated of order one (nonstationary), and the levels of the variables found to be integrated of order zero

Table 3
Estimated Cointegrated Vectors and Unit Root Tests Results

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
C	-1.21 (-33.35) ^a	-1.24 (-26.23) ^a	-1.24 (-26.01) ^a	-1.16 (-33.51) ^a	-1.10 (-27.13) ^a
T	-0.03 (-1.25)	0.07 (7.93) ^a	0.07 (8.04) ^a	-0.06 (-2.41) ^b	0.07 (8.04) ^a
D _L	0.02 (0.26)	-0.02 (-0.14)	-0.009 (-0.08)	-0.15 (-2.91) ^a	-0.18 (-2.59) ^b
LE	0.78 (4.93) ^a			0.96 (5.31) ^a	
DEP		-0.08 (-0.33)			
LESPT			-0.05 (-0.40)		-0.04 (-0.29)
PBV				0.43 (-1.91) ^c	-0.15 (0.56)
LDIF	1.77 (1.96) ^b	2.07 (1.64) ^c	2.32 (1.90)		
Unit Root Test on Residuals					
ECM	2.56 ^b no	3.51 ^b no	3.09 ^b no	2.18 ^b yes	2.31 ^b no

Table 3-cont.

	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
C	-1.16 (-34.13) ^a	-1.18 (-23.49) ^a	-1.17 (-24.94) ^a	-1.21 (-27.55) ^a	-1.23 (-27.21) ^a
T	-0.07 (-3.06) ^b	-0.06 (-6.54) ^a	0.06 (6.57) ^a	0.07 (8.22) ^a	0.07 (8.11) ^a
D _L	-0.12 (-2.22) ^b	-0.22 (-3.12) ^a	-0.22 (-3.02) ^a	-0.17 (-2.61) ^b	-0.01 (-0.11)
LE	0.99 (6.14) ^a				
DEP		-0.07 (-0.25)			
LESPT			-0.01 (-0.10)		
PBV				0.13 (0.51)	
LDIF					2.14 (1.90) ^c
Unit Root Test on Residuals					
ECM	2.29 ^b yes	2.32 ^b yes	2.39 ^b yes	2.29 ^b yes	2.56 ^b yes

NOTES: Numbers in parentheses denote t-statistics; a, b, and c denote significance at the 99, 95, and 90 percent confidence level. ECM indicates if the equation yields a satisfactory Error Correction Model.

(stationary). In addition, error correction terms derived from estimates of the cointegrating equations (residuals) are also included. The stationary residuals from estimated cointegrating regressions shown in Table 3, are used to estimate the error correction models.

Table 4 presents various estimates for the error correction model for equations for which cointegration is established. The six stationary residuals from the ten estimated cointegrating regressions are used to estimate six different error correction models for the ratio of foreign currency denominated deposits to total liquidity including deposits in Egypt (F). Each model with up to eight lags of each of the explanatory variables is estimated.⁽⁵⁾

Since the error term ε_{t-1} , the saved residuals obtained from estimating the cointegrating regression, reflects the disequilibrium response, the coefficient estimate on the error term is expected to be negative. The estimated coefficients on the error term in these six models have the expected sign and are therefore statistically significant. This implies that deviations from the long-run equilibrium relationship between the ratio of foreign to domestic money and the explanatory variables, rate of change in the exchange rate and interest rate differential, significantly affect the short-run composition of foreign and domestic money. This means that if in error, the ratio of foreign to domestic money grows too quickly and is above its long-run equilibrium level, the error term becomes bigger, and since its coefficient is negative, the ratio of foreign to domestic money is reduced next period. As shown in Table 4, in cases of departure from equilibrium, approximately 9 to 13% of the shock is corrected within one quarter.

Table 4. Error Correction Equations: Dollarization Ratio ΔF .

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
C	0.004 (0.66)	0.003 (0.53)	0.001 (0.23)	0.003 (0.005)	0.007 (0.96)	0.01 (1.93) ^c
ΔLE_{t-1}	-0.13 (1.46)					0.44 (3.18) ^a
DEP_{t-1}		-0.08 (-0.99)				
$\Delta LESPT_{t-1}$			-0.11 (-1.54)			
PBV_{t-1}				0.15 (2.20) ^b		0.43 (3.12) ^a
$\Delta LDIF_{t-1}$					1.20 (1.98) ^c	
ΔLF_{t-1}	0.56 (3.91) ^a	0.59 (4.13) ^a	0.58 (4.37) ^a	0.44 (3.09) ^a	0.48 (3.26) ^a	0.32 (2.05) ^b
ε_{t-1}	-0.13 (-1.99) ^b	-0.10 (-2.24) ^b	-0.11 (-2.44) ^b	-0.09 (-1.74) ^c	-0.10 (1.82) ^c	0.12 (1.86)
$R-sq.$	0.25	0.27	0.29	0.30	0.28	0.37
$D-W$	2.29	2.38	2.32	2.42	2.21	2.09
SER	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.03

Numbers in parentheses denote t-statistics
Superscripts a, b, and c denote significance at the 99, 95, and 90 percent confidence level.
D-W is the Durbin Watson test for autocorrelation.
SER is Standard Error of Regression.

⁽⁵⁾ According to Thomas (1997, p.432), the precise lags on the differenced terms are not specified by the theorem. Therefore, the appropriate lag is determined by experimentation starting from eight lags (two years).

As discussed earlier, the currency substitution hypothesis predicts a positive/negative short run effect on the ratio of foreign to domestic money due to increases/decreases in the currency substitution variable, expected depreciation. Contradicting the intuitive predictions of the pure theory of currency substitution, the results show no relationship between the ratio of foreign to domestic money and the rate of change in exchange rate, regardless of the way it is specified (columns 1-3 in Table 4). Results show no dynamic short-run currency substitution behavior, as explained by the lagged first differences of *LESPT*, and *LE*, or changes in *DEP*.⁽⁶⁾

In the context of this model, currency substitution appears to be absent in the short term. The results also indicate that changes in the relative yield of dollar and Egyptian pound deposits *PBV* (columns 4 and 6 in Table 4) reflecting portfolio shifts, have a significant impact on dollarization. This result implies that Egyptians respond to changes in the interest rate differential, by shifting out of domestic currency denominated deposits into foreign deposits when interest rate differential favors foreign currency denominated deposits. The other specification of the interest rate differential (*LDIF*) as proposed by El-Erian (1988), is also found to be significant and has the positive sign (column 5).

Conclusion

In previous empirical studies on currency substitution in Egypt, authors have claimed to find evidence on the existence of currency substitution-foreign/domestic money responds positively/negatively to expected depreciation. However, in the light of severely limited capital markets and exchange controls in Egypt, the large increases in holdings of foreign currency denominated deposits may not constitute currency substitution. Rather, it is a systematic tendency of money holders to substitute different monies in their portfolios in response to respective opportunity costs, to protect the value of their wealth. This portfolio shift takes place, especially in an inflationary environment that is coupled with interest rate regulations. As a result, the value of available interest-bearing, as well as, non-interest-bearing domestic assets, is diminished. Consequently, this encourages domestic residents to shift out of domestic money into foreign money. Therefore, the furnished evidence is actually evidence of portfolio shifts, rather than currency substitution, holding foreign money as a medium of exchange.

In this study, quarterly data for Egypt covering the period 1981:IV to 1994:IV used to analyze the current episode of dollarization. As expected, given that foreign currency deposits in Egypt earn a competitive rate of return, using the coefficient of the expected rate of depreciation (*LE*, *DEP* or *LESPT*) as a measure of currency substitution, the results of error correction models suggest that currency substitution is essentially absent in the short-run in estimates of Egyptian foreign currency denominated deposits held in Egyptian banks. The results show no relationship between dollarization and expected depreciation.

⁽⁶⁾ Specifying expected depreciation *DEP* as $\log(E_{t+1}/E_t)$, instead of $\log(E_t/E_{t-1})$ did not change findings of no evidence of short-run currency substitution behavior.

The results indicate that there is a positive relationship between dollarization ratio (F) and interest rate differential (PBV and $LDIF$). These results imply that residents respond to changes in interest rate differential rather than to expected depreciation when deciding the proportions of different monies comprising their portfolios. Therefore, it may be concluded that there is no evidence of dynamic short-run currency substitution in Egypt. Only the rate of return on interest-bearing foreign currency denominated deposits, reflecting portfolio shifts, appears to matter.

The fact that Egyptian residents use the expected rate of return on foreign currency denominated deposits when assessing the opportunity cost of money rather than expected depreciation, suggests that portfolio considerations, rather than transaction considerations, is the dominant factor behind holding foreign money. Therefore, it may be concluded that foreign money is held primarily as a store of value (dollarization) rather than as a medium of exchange (currency substitution). In addition, results suggest a long-run equilibrium relationship among the variables as specified in the estimated equations, and deviations from this relationship significantly affect the short-run domestic demand for foreign currency denominated deposits. Hence, the short-run impact of the demand for foreign currency denominated deposits on monetary policy is likely to be of little importance, which is plausible, given the institutional setting in Egypt. This implies that foreign money is held primarily as a store of wealth rather than for transaction purposes.

Bibliography

- Alami, T. (Forthcoming). Currency substitution versus dollarization: A portfolio balance model. *Journal of Policy Modeling*.
- Alami, T. 1998. The demand for foreign money in Egypt: Critical review and extension. *Arab Economic Journal*, Vol. 14, (Winter).
- Bordo, M. and E. Choudhri. 1982. Currency substitution and demand for money: some empirical evidence for Canada. *Journal of Money, Credit and Banking* 14: 48-57.
- Clements, B. and G. Schwartz. 1992. Currency substitution: The recent experience of Bolivia. IMF working paper, 92/65, International Monetary Fund.
- Dickey, D. and W.A. Fuller. 1979. Distribution of the estimates for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical Association* 74 (June): 427-431.
- _____. 1981. Likelihood ration for autoregressive time series with a unit root. *Econometrica* 49 (July): 1057-1072.
- El-Erian, M. 1988. Currency substitution in Egypt and the Yemen Arab Republic: A comparative quantitative analysis. International Monetary Fund Staff papers 35(1): 85-103.

- Elkhafif, M.A. and A.A. Kubursi. 1991. Currency substitution and exchange rate instability: Which comes first? QSEP Research Report No. 277, McMaster University.
- Engle, R.E. and C.W. J. Granger. 1987. Cointegration and error-correction: Representation, estimation, and testing. *Econometrica* 55 (March): 251-276.
- Johansen, S. 1988. Statistical analysis of cointegration vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control* 12 (June-September): 231-254.
- _____ and K. Juselius. 1990. Maximum likelihood estimation and inference on cointegration with application to the demand for money. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 52: 169-209.
- Perron, P. 1989. The great crash, the oil price shock, and the unit root hypothesis. *Econometrica* 57 (Nov.): 1361-1401.
- Rojas-Suarez, L. 1992. Currency substitution and inflation in Peru. *Revisita de Analisis Economico*, 7(1): 153-176
- Thomas, R.L. 1997. *Modern Econometrics*. England: Addison-Wesley.

**Foreign Direct Investment, Capital
Outflows and Economic Development
in the Arab World**

Steve Onyeiwu

Foreign Direct Investment, Capital Outflows and Economic Development in the Arab World

Steve Onyeiwu, Ph.D.*

Abstract

There is some controversy about the role of Foreign Direct Investment (FDI) in the capital formation of developing countries. Some analysts have suggested that rather than mobilizing scarce capital for developing countries, FDI “decapitalizes” these countries by inducing excessive capital outflows. Despite the widespread acceptance of this claim, there is little systematic and empirical evidence that supports this notion, particularly from the point of view of the Arab world. This paper seeks to fill this vacuum by evaluating FDI outflows from the Arab world during the 1970s to the 1990s. In view of the wide variations in the extent and patterns of capital outflows from individual Arab countries, the paper investigates the macroeconomic determinants of capital outflows from the region. Using panel data from ten Arab countries, and the Seemingly Unrelated Regression technique, the following variables are found to have some influence on capital outflows from the region: exchange rates, the growth rate of real GDP, interest rates, the rate of inflation and net foreign assets. Specifically, currency depreciation and an increase in the rate of interest are found to be negatively correlated with capital outflows, while an increase in the rate of inflation in the previous year increases capital outflows in the current year. Surprisingly, increases in the rate of economic growth and net foreign assets tend to precipitate capital outflows from the Arab world. The paper finds anecdotal evidence that suggests, contrary to conventional wisdom, that capital outflows have no negative effect on economic growth in Arab countries.

في الجدل الدائر حول دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التكوين الرأسمالي للدول النامية. يرى بعض المحللين أنه من الأفضل تحريك رأس المال النادر إلى الأقطار النامية، أي رسلة هذه الأقطار وذلك بالاعراض المفرط لتدفقات رأس المال. وبالرغم من القبول الشائع لهذا الادعاء، إلا أن الأدلة التي تدعم هذه النظرية أو الفكرة قليلة على الأقل من وجهة نظر العالم العربي. هذه الورقة تسعى لملاءمة هذا الفراغ وذلك بتقييم تدفقات رأس المال المباشر من العالم العربي في فترة السبعينات والتسعينات. في ضوء الاختلاف الكبير في نطاق ونمط التدفقات الرأسمالية بين الأقطار العربية، فإن الورقة تبحث المحددات الاقتصادية الكلية للتدفقات الرأسمالية من المنطقة. باستخدام بيانات مقطعية من عشرة أقطار عربية وتحليل هذه البيانات فقد وجد أن هناك متغيرات لها تأثير على التدفقات الرأسمالية إلى الخارج هي: سعر الصرف، معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، سعر الفائدة، معدل التضخم، وصافي الأصول الأجنبية. كما وجد على وجه الخصوص، أن تخفيض قيمة العملة وارتفاع سعر الفائدة لهما أثر سلبي على تدفقات رأس المال، بينما زيادة معدل التضخم في السنة الماضية سيزيد من التدفقات الرأسمالية في السنة الحالية. وعلى شكل مفاجيء، فإن زيادة معدل النمو وصافي الاحتياطيات الأجنبية يعمل على تعجيل تدفقات رأس المال في العالم العربي. وقد خلصت الورقة إلى أدلة نادرة معاكسة للتوقعات النظرية، تفيد بأنه ليس هناك من أثر سلبي للتدفقات الرأسمالية على النمو في الأقطار العربية.

* Department of Economics, Rensselaer Polytechnic Institute, Troy, NY 12180, USA.

Introduction

On their achievement of political independence in the 1950s and 1960s, many Less Developed Countries (LDCs) have aspired to promote economic development and structural change. In view of the abysmal levels of capital, technology, skills and infrastructures in these countries during the post-independence era, there has been a consensus among analysts that the LDCs should rely on either Foreign Direct Investment (FDI) or external borrowing to accomplish their development objectives. Apart from helping in mobilizing scarce capital, it is expected that the presence of FDI in the LDCs would create more and better quality jobs, facilitate the adoption and assimilation of modern technologies, and transfer managerial skills to the local population.

Almost four decades after their pursuit of economic development and reliance on FDI, questions are now being raised as to the extent in which FDI has helped the LDCs in, among other things, mobilizing scarce capital. Indeed, some analysts have suggested that rather than helping the LDCs mobilize capital, FDI contributes to capital shortages by precipitating the outflow of capital from developing countries. However, despite the widespread notion that foreign investors decapitalize their host countries, there are few systematic and empirical studies supporting such a claim, particularly from the point of view of the Arab world. It is a fact that popular media is replete with claims of massive outflows of petrodollars from the Arab world. However, the magnitude, causes and the strategies for ameliorating these outflows, are less obvious.

A major aim of this paper is to evaluate FDI outflows⁽¹⁾ from the Arab world. It aims to explore the following questions. Firstly, what is the magnitude and what are the patterns, of capital outflows from the Arab world? Secondly, what are the determinants of capital outflows from the region? In other words, are there idiosyncratic features of Arab economies that make them susceptible to capital flight? Thirdly, what are the implications of the current magnitude and patterns of capital outflows for the economic development of Arab countries? Finally, what are the appropriate policies for ameliorating these outflows?

Foreign Direct Investment, Capital Formation and Economic Growth

No aspect of the role of FDI in developing countries has been exasperating and controversial as the contribution of FDI to capital formation. For a long time, the conventional wisdom in the literature is that foreign capital helps in mobilizing scarce resources (particularly capital, technology and management skills) for the host country⁽²⁾. Analysts have often used both the Dual Gap and Harrod-Domar⁽³⁾ models to show how foreign investors could mobilize capital and facilitate economic growth in LDCs.

According to the Dual-Gap model⁽⁴⁾, FDI helps developing countries to fill the savings-investment gap and the foreign exchange gap that often prevent these countries from achieving a faster rate of economic growth. In notational terms, these may be written as:

$$FDI = I_d - S \quad \text{Saving-Investment Gap} \quad (\text{Equation 1})$$

$$FDI = M - X \quad \text{Foreign Exchange Gap} \quad (\text{Equation 2})$$

where: I_d = Domestic Investment

S = Saving

M = Imports

X = Exports

Given a country's current rate of saving and foreign exchange requirements, it may presumably induce the desired levels of FDI necessary to achieve a target rate of economic growth. The desired levels of FDI can be expressed as:

$$FDI_t - FDI_0 = I_d - S \quad (\text{Equation 3})$$

⁽¹⁾ In this paper, FDI outflows and capital outflows are used interchangeably with capital outflows being associated with FDI. Thus, outflows of portfolio capital are not explicitly considered.

⁽²⁾ See for instance Rosenstein-Rodan (1961) and Chenery and Strout (1966).

⁽³⁾ For a summary of the Harrod-Domar model, see Todero (1997:72-75).

⁽⁴⁾ The Dual-Gap model is analogous to the Capital Arbitrage Hypothesis (see Caves, 1982: 31-36) which argues that capital tends to flow to countries with small capital endowments, high marginal product of capital and high rates of return on capital. As capital moves to the capital-scarce economy, the rental cost of capital falls continuously while the wage rate rises. This process continues until the rental costs of capital in both the capital-exporting and capital-scarce economies are equalized.

$$FDI_t - FDI_0 = M - X \quad (\text{Equation 4})$$

where: FDI_t = Required foreign investment in year t
 FDI_0 = Required foreign investment in the base year.

Analysts have, however, questioned the empirical validity of the Dual-Gap model. Lall and Streeten (1977: 40-41), for instance, argue that given the risk of nationalization and expropriation, transnational corporations prefer to invest only a tiny amount of their capital in the host country and to raise the bulk of their capital locally ⁽⁵⁾. The authors point out that within the period 1966-1970, the amount of equity investment by US multinationals was just about 12% of the total expenditures on investment and remittances, and that 35% came from local borrowing, 27% from profits and 26% from depreciation allowances. Dunning (1981: 221) also argues that the proportion of FDI in capital formation worldwide was about 35% during 1957-1960, and fell to 22% in 1967-1970 and 20% in the mid-1970s. It was a mere 11% during 1975-1978.

Evidence from the Arab world suggests that the contribution of FDI to capital formation in the region has been very marginal. Table 1 shows inward FDI as a percentage of gross fixed capital formation in selected Arab countries between 1987 and 1997. It may be seen from Table 1 that FDI as a percentage of gross fixed capital formation ranged from a low average of 0.7% to a high average of 5.1% during 1987-1997. Only in a few countries, i.e. such as Tunisia and Yemen, did the percentage exceed 10% in a couple of years. Generally, the percentage has tended to be below 5% for most Arab countries ⁽⁶⁾.

Beyond the issue of statistics however, is the more fundamental question of whether an increase in the share of FDI in the fixed capital formation of Arab countries would significantly alter their growth path. Borensztein et al. (1995: 3) believe that an increase in the stock of FDI typically accelerates economic growth by virtue of its "crowding-in" effect on domestic investment. They find that a one-dollar increase in the net inflow of FDI results in an increase in total investment in the host economy of more than one dollar. With regard to the Arab world, a United Nations study (1999: 192) on the effects of FDI on domestic investment in selected Arab countries finds crowding-in effects in Oman and Saudi Arabia, and neutral effects (i.e., a dollar of FDI results in a dollar increase in total investment) in Morocco, Tunisia, Egypt and Jordan. According to the study, in no Arab country did FDI result in the crowding-out of domestic investment.

Table 1. Inward FDI Flows as a Percentage of Gross Fixed Capital Formation in Selected Arab Countries: 1987-1997

Country	1987-1992 (Average)	1993	1994	1995	1996	1997
Algeria	--	-0.5	0.2	-0.2	3.6	5.1
Egypt	4.4	5.3	11.9	5.3	5.1	6.1
Libya	1.4	0.8	1.9	0.2	5.7	0.3
Morocco	3.8	8.1	8.8	4.7	5.0	15.6
Tunisia	5.8	13.7	10.2	6.1	5.3	7.3
Bahrain	6.9	-0.4	-2.7	-2.7	6.2	3.4
Jordan	1.8	-1.8	0.1	0.7	0.8	20.3
Kuwait	0.2	0.3	--	0.2	8.4	0.5
Lebanon	0.5	0.4	1.8	1.5	4.3	10.8
Oman	6.8	6.5	3.8	2.2	2.9	1.3
Qatar	0.9	5.4	7.3	5.0	2.1	3.1
Saudi Arabia	-0.2	5.2	1.6	-8.1	-4.7	11.0
Syria	1.4	1.8	1.9	0.7	0.6	0.6
UAR	0.8	4.1	0.6	3.7	1.2	0.9
Yemen	29.9	27.7	0.2	-9.5	-4.1	-10.5
Average	4.6	5.1	3.4	0.7	2.8	5.1

Source: United Nations, *World Investment Report*, 1999: 502-508.

⁽⁵⁾ See also Caves (1982: 272) and Dunning (1981: 221).

⁽⁶⁾ Rahnama (1990: 296) has shown that FDI has historically contributed a small percentage to cumulative gross fixed capital formation. He also observes that the percentage tended to decrease as the amount of domestic capital formation rose. While in 1969, FDI constituted over 10% of the manufacturing fixed capital formation, in 1975, it was only 1.9%.

The crowding-in effect has been questioned by analysts who contend that by reducing the rate of return on capital, FDI reduces the rate of saving, and hence, the growth rate of the national economy. For instance, using data for 21 developing countries, Areskoug (1976) finds that both FDI and government borrowing abroad generated less than a dollar of capital formation per dollar of inflow in a typical LDC. Weisskopf (1972) also arrives at the same conclusion, contending that a given net capital inflow from abroad results in a 23% offset by way of a lower rate of domestic saving in a developing country.

If indeed it is true that FDI has a crowding-in effect in the Arab world, then Arab countries need to take measures to boost the currently very small stock of FDI in the region. As the following section shows, the Arab world has continued to receive the least stock of FDI in the world, despite its robust resource endowments and oil wealth.

Magnitude, Patterns and Distribution of FDI in the Arab World

The past decade or so has witnessed a substantial increase in the stock of FDI around the world.⁽⁷⁾ In developing countries alone, the inflow of FDI increased from an average of about \$29.1 billion during 1986-1991, to almost \$149 billion in 1997 - an increase of over 400% (United Nations, 1998: 361). However, compared to other regions of the world, the Arab world has attracted only a tiny proportion of the global stock of FDI.⁽⁸⁾ Table 2 shows FDI flows to West Asian countries during 1980-1995. West Asia accounted for only 0.6% of the stock of FDI in the world during 1980-1985, increasing marginally to 0.8% in 1991-1995. The region's shares of the stock of FDI in developing countries were 1.8% in 1980-1985, 3.8% in 1986-1990 and 2.3% in 1991-1995. Indeed, Africa which has most of the poorest countries in the world, attracted more FDI⁽⁹⁾, 2.3% in 1994 and 1.5% in 1995 than West Asia (United Nations, 1997: 95). Since the mid-1980s, the ratio of FDI to GDP in the Middle East and North Africa region has hovered between 0.5% and 0.75% whereas it has been over 1% in Asia, 9% in Malaysia in 1992 and 6% in 1995 (Bisat, 1996: 9).

The current abysmal stock of FDI in the Arab world appears to follow a historical trend. For instance, between 1914 and 1960, a period when developing countries received the largest stock of FDI, the Middle East received the least amount among the regions of the world. In 1914, developing countries accounted for 62.8% of the global stock of FDI, but the Middle East's share of the world stock of FDI was just 2.8% with Africa receiving 6.4%. Of the developing countries' 65.7% share of FDI in 1938, the Middle East's share was 2.6% and Africa 7.4%. In 1960, the developing countries' share was 32.3%, while the Middle East received 2.8% and Africa 5.5% (Dunning, 1981: 224 -235).

Despite the small stock of global FDI in the Arab world, the region appears to be more attractive, compared to other regions of the world, to investors from the Newly Industrializing Countries (NICs), particularly South Korea. For instance, by the end of June 1989, the total stock of Korean FDI in the Middle East was about \$144.5 million, which was far more than the \$50.2 million of Korean FDI in South and Central America, \$49.3 million in Europe and \$17.9 million in Africa (World Bank, 1989: 13). The bulk of the Korean FDI in the Middle East is concentrated in the mining, construction and manufacturing sectors. Given the attractiveness of Arab economies to investors from the NICs, and the historically small stock of FDI from the West, Arab countries should focus attention on attracting more investors from the NICs, rather than concentrating on just Western investors.

⁽⁷⁾ The recent growth in FDI around the world has been attributed to the globalization process which, among other things, has encouraged free trade and greater movement of capital. The recent introduction of neo-liberal economic policies and programs in developing countries has also facilitated trade liberalization and investor-friendly economic climates.

⁽⁸⁾ Latin America and the Caribbean region rank the highest among developing countries, with 11.2% of the global stock of FDI, followed by South, East, and South-East Asia (excluding China) at 8.8%, and Central and Eastern Europe at 2.6%. The increase in the stock of FDI in Latin America has been attributed to the strong adjustment measures that are believed to have contributed in stabilizing the financial markets, as well as boosting investor confidence in the region (IMF, 1996: 37).

⁽⁹⁾ The seven major recipients of FDI in Africa in recent times are Nigeria, Egypt, Tunisia, Algeria, Zimbabwe, Angola and South Africa. The favored sectors have been tourism, food and beverage, textiles and leather, telecommunications, agriculture, mining and quarrying. For details, see United Nations (1999: 45-52).

Table 2. FDI Flows to West Asia, 1980-1995 (Millions of dollars and percentage)

Economy	1980-1985	1986-1990 (Annual average)	1991-1995
West Asia	321.5	1000.2	1641.4
Bahrain	-16.7	66.3	-9.1
Iran	-16.8	-148.2	41.4
Iraq	0.9	3.7	0.5
Jordan	3.5	8.5	14.2
Kuwait	0.5	-1.3	-3.4
Lebanon	0.2	3.9	13.6
Oman	136.2	104.0	123.0
Qatar	1.2	-9.7	36.6
Saudi Arabia	5353.2	604.8	736.6
Syria	18.5	67.4	46.7
UAR	28.4	53.8	112.3
Yemen	20.3	9.1	16.7
Oil economies	133.7	673.4	1037.9
Non-oil economies	187.8	326.8	603.9
West Asia share of: (percent)			
All countries	0.6	0.6	0.8
Developing countries	1.8	3.8	2.3

Source: United Nations, *World Investment Report*, 1996: xvi.

In view of the general notion of the Arab world as a region awashed with petrodollars, the abysmal stock of FDI in the region might, at first blush, seem rather strange and paradoxical. This might be attributed to the following factors: (a) That the region is not particularly attractive to FDI ⁽¹⁰⁾; (b) That existing investors in the region do not reinvest their earnings in the region, in other words, capital outflows are excessive; (c) That foreign investors finance a preponderance of their investments with funds obtained within the region;⁽¹¹⁾ (d) That Arab countries prefer debt to FDI as a source of development finance; (e) That Arab countries depend on the state as a major financier of investment projects; and (f) A combination of the above factors.

While each of the above explanations seems plausible, some observers have alluded to the non-attractiveness of the region to foreign investment as the major reason for the small stock of FDI. For instance, in the 1999 Index of Economic Freedom compiled by the Heritage Foundation and the Wall Street Journal (November 30, 1999: A26), 12 out of the 19 Arab countries listed in the report were classified as “mostly unfree”. The Index classifies countries all over the world into “free”, “mostly free”, “mostly unfree”, and “repressed”, on the basis of 50 economic variables in the following categories: banking, capital flows and foreign investment, monetary policy, fiscal burden of government, trade policy, wages and prices, government intervention in the economy, property rights, regulation, and black markets. On account of their poor economic fundamentals and restrictive policies toward FDI, countries classified as either “mostly unfree” or “repressed” are typically regarded as being unattractive to FDI.

The Index lists Bahrain as the country in the region with the highest degree of economic freedom, followed by the United Arab Emirates, Kuwait, Morocco, Oman, Jordan and Saudi Arabia. It is therefore not a coincidence that 43 out of the 50 largest foreign affiliates of multinational

⁽¹⁰⁾ The non attractiveness of the Arab world to FDI has been attributed to the various restrictive policies on FDI in the region. These include indigenization laws, insufficient tax incentives and lack of local entrepreneurs to collaborate with. Given the restrictive FDI policies in the Arab world, foreign investors appear to favor licensing over equity investment. For a detailed discussion of foreign investment policies in the Arab world, see El Sheikh (1984: 6). The extremely little stock of FDI in Sudan in the 1960s and 1970s is attributable to the October 21, 1964 Revolution, which portrayed the country as a socialist economy. For instance, after the overthrow of the Abboud military regime in 1964, there were socialist slogans calling for the nationalization of foreign trade and property. FDI has also been marginal in the 1980s and 1990s partly because of the blacklisting of Sudan by the US . State Department as a haven for terrorists and Islamic fundamentalists. The country’s drawn-out civil war has not helped matters either.

⁽¹¹⁾ Many Arab countries have had a robust revenue base, either from oil wealth (Saudi Arabia, Kuwait, Iraq, Libya, Bahrain, Qatar, United Arab Emirates) or from bilateral development aid (Jordan and Egypt).

corporations in the industrial and tertiary sectors in West Asia are located in just five Arab countries that are classified as either “free” or “mostly free”, i.e. Saudi Arabia, United Arab Emirates, Kuwait, Bahrain and Jordan. In addition, 15 of the largest foreign affiliates in the finance and insurance sectors are also located in these five countries (United Nations, 1996). The countries listed as “mostly unfree” are Tunisia, Qatar, Lebanon, Algeria, Egypt, Yemen, Syria, Iran, Iraq and Libya⁽¹²⁾.

A recent report by the United Nations (1999: x-xi) also suggests that the investment climate in some Arab countries may not be palatable to foreign investors. According to the report:

Most West Asian countries have had severe restrictions on the percentage of equity that foreign investors are permitted to own in local enterprises (in all sectors or, more often, in specified industries or activities). Typically, foreign ownership was restricted to a minority equity stake in most industries. In some key industries, FDI was totally forbidden. The Islamic Republic of Iran and Iraq still severely restrict foreign ownership. The failure of governments (in West Asia) to implement privatization programmes is cited as a main explanation for the modest FDI inflows to West Asia.”

Bisat (1996: 15) has recommended the following strategies for improving the investment climate of Arab countries: (a) maintaining stable macroeconomic conditions; (b) accelerating structural reforms; investing effectively in the social sectors; and (c) strengthening the institutional base.

Since reinvested earnings are often a significant component of FDI, the small stock of FDI in the Arab world may also be due to capital outflows. Thus, rather than focusing attention entirely on the attraction of new equity capital, Arab countries may do well by reducing capital outflows from the region. As the previous section indicated, FDI inflow into the Arab world has been low for a very long time, and there really is no reason to believe that FDI inflow will improve significantly in the near future. Indeed, as oil reserves in the Gulf States are depleted rapidly, there would be a decrease in the inflow of oil-based FDI in the region. In addition to luring new FDI into the region, Arab countries should also focus on reducing capital outflows from the Arab world to boost the stock of FDI in the region. However, a precondition for ameliorating capital outflows is firstly, to understand the determinants of capital flows within the Arab region. Such an understanding may be facilitated by a theoretical discussion of the dynamics of capital inflows and outflows.

Determinants of Capital Flows in the Arab World: A Theoretical Discourse

Whether FDI contributes positively to capital formation in the host country depends on the magnitude of inflows and outflows of capital, i.e., on net FDI. Generally, the stock of FDI is expected to be higher in countries in which foreign investors reinvest a large proportion of their earnings than in countries in which capital outflows are excessive. Consequently, the stock of FDI in a country depends on the dynamics of inflows and outflows. Therefore, it is crucial to understand the nature of these dynamics, if one is to offer appropriate policies for boosting FDI in the Arab world.

Capital Inflows. It is quite common in the literature to regard FDI inflows as consisting of the equity capital brought into the host country by the foreign investor. However, there are other indirect ways by which FDI can facilitate capital inflows into the host economy. For instance, the earnings from the export of the investor’s goods can be considered an inflow of capital. By producing in the local economy, FDI also helps the host country to conserve scarce foreign exchange that would have been spent on the importation of equivalent goods. The presence of FDI in a developing country may also encourage developed countries and multilateral organizations to offer bilateral and multilateral aid to the host country. Thus, following Lall and Streeten (1977), capital inflow (CI) may be written as:

$$CI = f(X + I + E + A) \tag{Equation 5}$$

where: X = Export earnings of the foreign investor

⁽¹²⁾ Paradoxically, Tunisia, Algeria and Egypt have been mentioned as some of the largest recipients of FDI in recent times (United Nations, 1999: 45-52). Tables 3-5 also show that Tunisia and Egypt are two of the few Arab countries that experience very moderate capital outflows.

I = Foreign exchange conserved as a result of reduction in imports
 E = Equity capital of the foreign investor
 A = Bilateral and multilateral aid

Capital Outflows. >From earnings in the host economy, the foreign investor imports capital goods, raw materials and technical/managerial skills. He also remits profit to the parent company of the firm abroad. Hence, the equation for capital outflows (CO) may be written as:

$$CO = f(K + R + S + P) \quad \text{(Equation 6)}$$

where: K = Capital goods imports
 R = Raw materials imports
 S = Imports of technical/managerial skills
 P = Repatriation of profits

Net FDI = CI (X + I + E + A) – CO (K + R + S + P), and FDI is said to have contributed positively to capital formation in a given year if $CI_t > CO_t$

A Model Of The Optimum Investment Duration (OID)

Suppose the objective of an Arab country i is to maximize the present value (PV) of net FDI, subject to the condition that its cumulative utility during the life-time of the investment remains at a given level. Assuming that the country's utility in year t is a function of its gross domestic product in the same period:

$$U_i(t) = f_i [y_i(t)] \quad \text{(Equation 7)}$$

The country's problem, therefore, will be to:

$$\text{Max. } \sum_{t=1}^n \frac{CI - CO}{(1+r)^t}, \text{ subject to } \sum_{t=1}^n U_i = \sum_{t=1}^n r^t f_i [y_i(t)] = \sum_{t=1}^n U_i^0 \quad \text{(Equation 8)}$$

where: r = a discount rate in country i
 n = the number of years that the investment is expected to last.
 y_i = the gross domestic product of country i.

Assuming a constant discount rate, the present value of net FDI will depend on the magnitude of CI and CO, as well as the number of years by which CI exceeds CO. These may be illustrated graphically by specifying the CI and CO functions. To derive these functions, the following assumptions are made. Consider an open Arab economy with only one foreign investor. Assume that this investor invests in the host country in period t, where $t > 0$. At this initial period, the investor brings in foreign exchange, hires local workers, purchases raw materials and builds its offices. Since most FDIs in developing countries are import-substituting firms, foreign exchange earnings by the investor is negligible.⁽¹³⁾ Assume also that the host country receives only a one-time bilateral and multilateral aid in year t, and that conservation of foreign exchange due to import replacement does not increase over time. Thus, capital inflow decreases in year t+1 as the investor begins to obtain loans and advances from the local financial market (Currie, 1986). Capital inflow also decreases because the investor now finances part of his investment by reinvesting profit into the firm. Capital inflow will continue to decrease over time as the investor becomes more familiar with the local economy and as new investment is increasingly financed by profit. The capital inflow function can therefore be written as:

⁽¹³⁾ Cross-country surveys indicate that a major motivation for FDI in developing countries is the desire to gain access to a large domestic or regional market (Cable and Persaud, 1987: 10). See also El-Naggar (1990: 11)

$$CI(t) = a + bt, \text{ where } \frac{dCI(t)}{dt} < 0 \quad (\text{Equation 9})$$

The magnitude of a (the intercept of the function) depends on the type of sector in which the firm is operating. Investment in a capital-intensive sector implies that the initial capital inflow will be large relative to investment in a labor-intensive, low-technology sector. For simplicity, it may be assumed that the slope of the capital inflow function is constant, i.e. that capital inflow decreases at a constant rate. The capital inflow function may therefore be represented as a negatively sloped curve in Figure 1.

Similar logic may be used to specify the capital outflow function. In period t , the investor repatriates no capital because production has just begun and no profit has been made. Capital outflow in the form of repatriation of profit, dividends, fees, licenses, etc. begins in year $t+1$. But capital outflow is low initially because the firm is still learning the culture, the local market, and also because the local workers are not yet familiar with the new technology. With an increase in learning, technological mastery and familiarity with the local market comes an increase in profit, as well as an increase in the profit, dividends, fees, etc., repatriated. Thus, capital outflow is an increasing function of time. However, profit repatriation will continue to increase up to a point, and then begins to decrease. The eventual decrease in capital outflow arises from the fact that local enterprises will begin to imitate the foreign investor, which will erode the market share and profit of the firm. The capital outflow function will therefore take the shape of an inverted "U" (see Figure 1), and may be written as:

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

$$\text{Where: } \frac{dCO(t)}{dt} = b^* + 2c^*t > 0 \quad \text{and} \quad \frac{d^2CO(t)}{dt^2} = 2c^* < 0 \quad (\text{Equation 11})$$

The capital inflow and capital outflow functions intersect at point A, which corresponds with t^* . $0t^*$ is referred to as the optimum investment duration, i.e., the duration at which capital inflow exceeds outflow. Other things constant, the larger t^* is, the longer the duration at which inflow exceeds outflow, and hence the larger will the present value of net FDI be. It may be noted that at point A in Figure 1, the slope of a tangent to the capital outflow function at point A is exactly equal to the slope of the capital inflow function at the same point. Setting the slopes of the capital inflow and capital outflow functions (Equations 9 and 11 respectively) to each other, it is straightforward to show that:

$$t^* = \frac{b - b^*}{2c^*} \quad (\text{Equation 12})$$

It is necessary, however, to restrict the values of b , b^* and c^* , so that $t^* > 0$. It is known from the shape of the CO function that $c < 0$ and $b^* > 0$. Thus, for $t^* > 0$, $b^*/2c^* > b/2c^*$. For this to happen, c^* must be sufficiently small compared to b^* . This means that a precondition for increasing t^* , and hence the optimum investment duration, is to have a very flat slope of the CO function. It may be pointed out as well that the magnitude of net FDI depends on the vertical distance between the capital inflow and capital outflow functions. To the left of A in Figure 1, $CI > CO$, and net FDI is positive. To the right of A, $CI < CO$, and net FDI is negative. What should an Arab economy that finds itself to the right of point A do? Nationalize the foreign firm? Use legislation to forcibly stop the foreign investor from repatriating earnings? Impose a tax on capital outflows, both equity and portfolio? As shall be shown below, one solution may be to manipulate the host country's economic fundamentals in order to reduce capital outflows.

There also is another equilibrium at point B, where $CI = CO = 0$. This equilibrium implies one of two things: (a) that the investment has become fully indigenized in year t^{**} , since both capital inflows and capital outflows are equal to zero at this point; or (b) that the investment has been liquidated in year t^{**} , i.e. the foreign investor brings in nothing and takes out nothing at this point.

Equation 12 shows that $0t^*$, the optimum investment duration, depends on the slopes (at two different points of the curve) of the capital outflow function, since the slope of the capital inflow function is assumed to be constant. Thus, a country could influence t^* and the vertical distance between the CI and CO functions by shifting the position of the CO function. A downward shift of the CO function increases t^* and the vertical distance between the two functions, and hence increases the present value of net FDI (see Figure 2). Conversely, an upward shift of the CO function decreases t^* , reduces the vertical distance between the two functions, and thus reduces the present value of net FDI. The challenge for Arab countries therefore, is how to shift the CO function downward. In other words, the challenge is for them to increase the optimum investment duration, as well the vertical distance between the CI and CO functions. What policies may Arab countries use in influencing the shape and location of the CO function? In the words of Helleiner (1987: 70), "what can be done to ensure that any gross inflows of foreign equity or bond finance will not be offset by private speculative outflows?"

Although analysts often talk about the need for an increase in the flow of FDI in developing countries, little is known about the optimal policies for discouraging excessive capital outflows. Yet, it is inconceivable that these countries would attract new flows of FDI on a scale that would fundamentally transform their economies. Thus, an increase in the stock of FDI in developing countries requires both new inflows and concerted efforts to ensure that earnings from existing investors are retained and reinvested in the local economy. Having discussed the theoretical underpinnings of capital flows, the stage is now set for an evaluation of the dynamics of capital outflows from the Arab world.

The Dynamics of Capital Outflows from the Arab World

Before further discussion, a pertinent question must be posed: Is capital outflow a pervasive problem in the Arab world? If so, what is the magnitude and the causes of capital outflows from the region? How might the problem be ameliorated? Table 3 shows the net foreign direct investment flows in selected Arab countries between 1970 and 1983. It may be seen from the Table that with the exception of Egypt, almost all the other countries listed experienced negative net capital flows during this period. Morocco recorded positive net flows, except in 1978 and 1979, while Tunisia's negative net flows turned positive during 1980-83. It is noteworthy however, that the aggregate net capital flows for all the countries

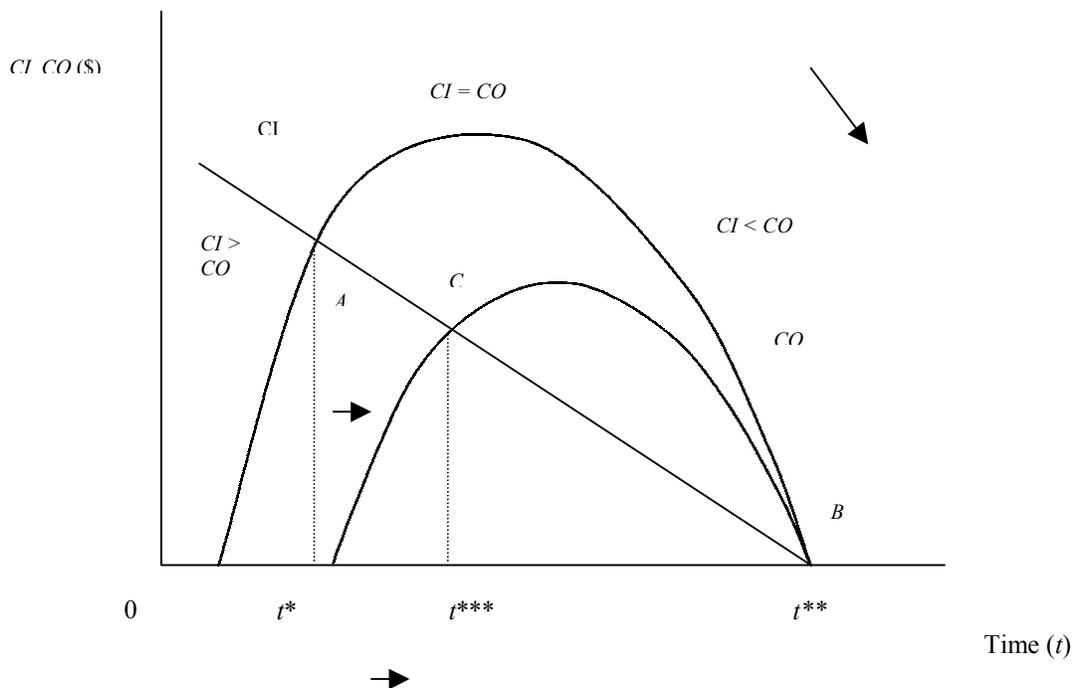


Figure 2: A Shift in the Capital Outflow Function

were negative between 1970 and 1983. Indeed, the aggregate negative net capital flows for just the 9 Arab countries listed in the Table amounted to about \$49 billion within the period under consideration. This data set suggests that capital outflow was indeed a problem in the Arab world in the 1970s to the early 1980s. Saudi Arabia accounted for the bulk of the negative aggregate net flows, followed by Libya and Algeria.

Table 3. Net Capital Flows* in Selected Arab Countries: 1970-1983
(Millions of dollars)

Country	1970-71	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Algeria	-163	-625	-595	-647	-650	-668	-761	-452
Egypt	--	103	300	1209	534	744	649	859
Libya	-428	-627	265	-752	-2436	-2262	-1768	-1789
Mauritania	--	-29	-14	61	5	-7	-26	-42
Morocco	2	15	-12	-19	42	26	56	27
Oman	--	-106	-32	-9	-184	-285	-222	-262
Qatar	--	--	-21	-45	-31	-33	-28	--
Saudi Arabia	-649	-4057	-4458	-1976	-6880	-9565	-6149	-4401
Tunisia	-1	-19	-14	-89	86	137	162	55
Total	-1239	-5345	-4581	-2267	-9514	-11913	-8088	-6005

Source: 1970/71-1979 data computed from Tables A.4 and A.5 of United Nations (1985: 93-96). The 1980-1983 data set is from *World Development Report* (various years), published by the World Bank.

N.B. Net Capital Flows: gross inflows of FDI minus gross outflows of profits on FDI.

Was capital outflow a problem in the 1980s? Table 4 shows the net flow of FDI in selected Arab countries between 1980 and 1989. It shows that net FDI flows improved in most Arab countries during this period, although Libya and Kuwait continued to record negative flows. More interestingly, the aggregate

net FDI for all the countries listed in the Table turned positive (except in 1987) during this period. It may then be concluded that compared to the 1970s and early 1980s, capital outflow was not a major problem in the Arab world during the mid 1980s to the late 1980s, albeit a couple of countries continued to experience negative net flows. The improvement in net capital flows in Arab countries continued into the 1990s as Table 5 shows. Specifically, the aggregate net FDI was positive (except in 1995) during 1991-1997. However, Kuwait continued to experience negative flows during much of this period, while Saudi Arabia and Bahrain recorded negative net flows only in a couple of years.

Table 4. Net Direct Foreign Investment in Selected Arab Countries: 1984-1989 (Millions of dollars)

Country	1984	1985	1987	1989
Algeria	-14	-2	-20	-59
Egypt	713	1175	869	1586
Jordan	71	23	33	0
Kuwait	-125	-57	-93	--
Libya	-327	-316	-80	--
Mauritania	1	7	5	3
Morocco	47	20	57	167
Oman	157	125	138	--
Saudi Arabia	5228	2513	-1175	--
Sudan	9	-3	--	0
Tunisia	115	107	92	74
Yemen	7	3	-10	0
Total	5882	3595	-184	1771

Source: World Bank, *World Development Report*, various years.

On the basis of the data in Tables 3 to 5, Arab countries may be classified into three categories with regard to the severity of capital outflows. The first category consists of countries that maintained positive net flows of FDI during the 1980s and 1990s. This category includes Egypt, Jordan, Morocco, Oman and Tunisia. It should also be noted that Egypt was the only country that did not experience negative net flows of FDI in the 1970s and early 1980s (see Table 3). One may say, therefore, that decapitalization does not seem to be a problem in these countries. The second category is made up of countries in which negative net flows have been quite moderate, occurring only for a couple of years. This includes Mauritania, Yemen, Saudi Arabia and, to some extent, Bahrain. The third category consists of those countries in which negative net flows have either persisted, or in which negative flows have been quite large. Kuwait, Libya and Algeria belong to this category.⁽¹⁴⁾ It is instructive to note that Libya and Algeria also experienced huge capital outflows in the 1970s (see Table 3). The lack of data for other Arab countries has prevented the classification of these countries.

Table 5. Net Capital Flows in Selected Arab Countries: 1991-1997 (Millions of dollars)

Country	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Bahrain	1	--	15	-37	-22	53	640
Egypt	191	455	--	1213	505	650	15178
Jordan	-26	44	19	26	75	41	--
Kuwait	187	-1176	-835	-1015	-702	-845	-6648
Lebanon	-4	-3	0	0	25	23	--
Morocco	294	390	468	527	276	380	3635
Oman	134	102	151	55	34	79	2368
Saudi Arabia	358	-84	418	268	-1890	85	38445
Tunisia	122	521	--	426	259	364	4600
Total	1257	252	1236	1463	-1440	830	58218

Source: Computed from *World Investment Report*, United Nations, various years.

⁽¹⁴⁾ Libya's negative net flows may have been affected by the status of the country as a pariah state, as well as the economic sanctions imposed on the country by developed countries. In the case of Algeria, the sporadic eruption of Islamic fundamentalist sentiments may also be responsible for its negative net flows. The persistent negative net flows in Kuwait are not as easy to explain, except for the very brief period of the Gulf War, which obviously precipitated short-term capital outflows.

How then may the differences in capital outflows in the Arab world be explained? Why would an oil-rich country such as Kuwait be experiencing excessive capital outflows, compared with a resource-poor, aid-dependent country such as Jordan? Are these differences attributable to the differences in the FDI policies of these countries? Are they due to political factors? Can they be explained in terms of the nature of the economic fundamentals of these countries? If so, which economic fundamentals are more significant for explaining the magnitude and persistence of capital outflows? It is obviously impossible to evaluate these issues in a single paper. Consequently, only the effects of economic fundamentals on capital outflows are explored in the following section.

Macroeconomic Fundamentals and Capital Outflows from the Arab World

There is a tendency for analysts to focus exclusively on *new* capital inflows as the only source of FDI stock. Thus, they tend to gloss over the fact that reinvested income from FDI can be a significant source of FDI. For instance, reinvested earnings accounted for about a tenth of total FDI inflows around the globe in 1995 (United Nations, 1997: 3). And as Kogut (1983: 38) rightly points out, “the predominant share of FDI flows are incremental investments in already established subsidiaries”. Arab countries could significantly increase their stock of FDI by discouraging excessive capital outflows. The challenge, therefore, is for these countries to design appropriate policies that would significantly lessen capital outflows. However, to do so, one needs to understand the region-specific economic factors that precipitate capital outflows from the Arab world. In fact, understanding and manipulating these economic fundamentals may be more important in attracting and retaining FDI than offering foreign investors a plethora of superfluous incentives.⁽¹⁵⁾

The economic fundamentals crucial for the retention of FDI in an economy include exchange rates, the rate of growth of real GDP, interest rates, inflation and net foreign assets (El-Naggar, 1990: 3). Currency appreciation makes it difficult for foreign investors in a country to export abroad, as goods in that country become more expensive relative to those of foreign countries. If foreign markets are important for these investors, they will likely relocate to other countries, thus resulting in capital outflows. While exchange rates can affect FDI outflows in various ways, many studies have concluded that a depreciation of the host country’s currency can significantly reduce capital outflows. A depreciation reduces the cost of production and investment in the host country relative to the home country of the investor, and thus encourages the investor to reinvest earnings in the host economy. In a study of FDI outflows between Japan and 20 of its major trading partners, Bayoumi and Lipworth (1997: 13) conclude that “the main driving forces for Japanese FDI outflows are domestic investment and the exchange rate”. With regard to the exchange rate, they find that in the short run, a 6% depreciation of the host country’s currency vis-à-vis the yen (i.e. an appreciation of the yen) results in a 10% increase in capital outflows from Japan. But there is another side to currency appreciation that might encourage capital outflows. The host-country currency depreciation reduces the amount of foreign exchange that a foreign investor can repatriate as profit, fees, royalties, dividends, etc. If the depreciation does not result in a rise in domestic asset prices, currency depreciation may also have the effect of reducing the net wealth of the foreign investor. These two effects might encourage the foreign investor to relocate his operations to another country where the exchange rate enhances the value of repatriated income, as well as the value of his assets. Thus, the effects of the exchange rate on capital outflows are indeterminate *a priori*.

Another economic fundamental that influences FDI outflows is the growth rate of real GDP. Many foreign investors are attracted to developing countries because of their huge domestic markets made possible by large populations. However, large populations *per se* cannot create sizable markets that would attract foreign investors. There needs to be a reasonable level of purchasing power to be an attractive market. Purchasing power depends on the rate of growth of the economy, which in turn determines the level of employment, income and aggregate demand in the economy. Thus, FDI outflows are likely to be substantial in economies experiencing slow economic growth, and are likely to be less in economies with faster economic growth rates.

⁽¹⁵⁾ There has been an on-going competition between developing countries with regard to attracting FDI. One of the results of this competition is that many unnecessary incentives (in the sense that investment would still occur in their absence) are now being offered to foreign investors. Generally, the incentives offered by LDCs include tariff protection, fiscal incentives (such as tax holidays and other tax concessions, waiver of import duties on raw materials and intermediate inputs), infrastructural incentives and guarantees of repatriation of profits and safety of investment.

Interest rates also influence investors' decision on whether or not to reinvest their earnings in the host country. A high rate of interest would encourage investors to invest their earnings in the local financial and money markets, while a low rate would encourage them to invest abroad, thereby resulting in capital outflows. The rate of inflation also plays a significant role in the decision to reinvest earnings in the host economy. A high rate of inflation is often the result of irresponsible monetary and fiscal policies such as excessive money supply and budget deficits. It may also be reflective of poor economic conditions in the country – conditions that would discourage reinvestment of earnings in the local economy.

Finally, a country's net foreign assets do influence capital outflows from the economy. Investors normally regard large foreign assets as a manifestation of the economic vitality of the host country, and they thus tend to be confident in the host economy. Countries with large net foreign reserves also tend to have robust international reserves which the international financial community interprets as evidence of domestic macroeconomic stability and fiscal discipline. This subsequently encourages reinvestment of earnings in the host country, and reduces capital outflows. A smaller net foreign assets has the opposite effect.

The Model

Capital outflows from the Arab world may therefore be analyzed using the following single-equation model:

$$CO_{it} = \beta_0 + \beta_1 EXCR_{it} + \beta_2 GDPG_{it} + \beta_3 INTR_{it} + \beta_4 INFR_{it} + \beta_5 INFR-1_{it} + \beta_6 NFRA_{it} + e_t \quad (\text{Equation 13})$$

where: CO_{it} = capital outflow from country i in year t measured in millions of U.S. dollars per year.

$EXCR_{it}$ = country i 's Rate of Exchange for one US dollar in year t .

$GDPG_{it}$ = the rate of Growth of country i 's Real GDP in year t .

$INTR_{it}$ = country i 's Rate of Interest in year t measured either by the deposit rate, the money market rate, or the discount rate.

$INFR_{it}$ = the Rate of Inflation in country i in year t proxied by the annual percent rate of change of consumer prices.

$INFR-1_{it}$ = the lagged value of the Rate of Inflation in country i in year t .

$NFRA_{it}$ = country i 's Net Foreign Assets in year t expressed in U.S. dollars.

e_t = a disturbance term.

As mentioned earlier on, the effects of the depreciation of a country's exchange rate on capital outflows from the country are indeterminate *a priori*. Thus, the coefficient on the exchange rate would be either negative ($\beta_1 < 0$) or positive ($\beta_1 > 0$). It is also expected that the coefficient on the rate of growth of the GDP to be negative ($\beta_2 < 0$) because a higher rate of economic growth increases income and aggregate demand. It therefore creates a larger market for foreign investment, which in turn encourages investors to expand their output by reinvesting their earnings in the local economy. The rate of interest should be negatively correlated with capital outflows ($\beta_3 < 0$) because, as alluded to earlier, a high deposit or money market rate encourages the retention of earnings in the local economy. An increase in the rate of inflation, however, is expected to have the opposite effect (i.e. $\beta_4 > 0$), given the fact that high price levels portray a flagging economy that discourages investors from patronizing the host country. Finally, an increase in net foreign assets is expected to be negatively correlated with capital outflows ($\beta_5 < 0$), in view of the fact that it boosts investor confidence in the economy.

Data Sources

To estimate the above model, panel data on both the dependent and independent variables were collected from 1987 to 1997 for the following Arab countries: Bahrain, Egypt, Jordan, Kuwait, Lebanon, Morocco, Oman, Saudi Arabia, Tunisia and United Arab Emirates. Other Arab countries have been excluded because of the lack of a complete data set on the variables in Equation 13. The period 1987-1997 has also been selected because this is the only period for which complete data set was available for the selected countries. Data on capital outflows were collected from various issues of the *World Investment Report* published by the United Nations Conference on Trade and Development, Division of Transnational

Corporations and Investment. Data on exchange rates, interest rates and net foreign assets for the sample countries were from *International Financial Statistics* (various issues) published by the International Monetary Fund. Data on the growth rate of real GDP and the rate of inflation were collected from various issues of the IMF's *World Economic Outlook*.

Analysis Of Results

Equation 13 is estimated using the **Seemingly Unrelated Regression** method, and the results are reported in Table 6. It may be seen from Table 6 that all the independent variables are significantly different from zero, with an adjusted R² value of 0.65. Because of country fixed effects, there is no common intercept (or constant term) in the estimated model. This suggests that the effects of macroeconomic fundamentals on capital outflows vary widely among Arab countries. The different constant terms show that Kuwait (646.88) is more prone to capital outflows, followed by Lebanon (130.97), Egypt (60.45) and Saudi Arabia (33.32). The countries that are the least susceptible to capital outflows are Jordan (-6.15), Bahrain (0.24), Oman (2.39) and United Arab Emirates (5.87). It is interesting to note that Kuwait's susceptibility to capital outflows is also supported by results shown on Tables 4 and 5. Table 7 shows as well that Kuwait has the largest capital outflow/GDP ratio compared to other Arab countries. The lower susceptibility of Jordan, Bahrain and Oman to capital outflows is also manifested in the aforementioned Tables. Jordan's low susceptibility to capital outflows may be attributed to the fact that the Jordanian economy is characterized by a much more favorable capital-output ratio, a fairly large privately owned capital stock, and a stable macroeconomic environment (Bisat, 1996: 15). These are qualities that are lacking in Kuwait.

Table 6. Results of Estimation of Equation 13, with Capital Outflow (CO) as Dependent Variable

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
EXCR	-0.079441	0.008334	-9.531644	0.0000
GDPG	4.169778	0.115456	36.11571	0.0000
INTR.	-3.910906	0.322206	-12.13790	0.0000
INFR.	-0.166146	0.046995	-3.535390	0.0007
INFR (-1)	0.328099	0.031952	10.26838	0.0000
NFRA	0.000869	0.000242	3.585157	0.0006
R-squared	0.704203	Adjusted R-squared	0.650746	
Fixed Effects:				
Bahrain (0.24), Egypt (60.45), Jordan (-6.16), Kuwait (646.88), Lebanon (130.97), Morocco (16.48), Oman (2.39), Saudi Arabia (33.32), Tunisia (19.82), UAE (5.87).				

Of the six independent variables, however, only the EXCR, the INTR and the INFR₁ appear with the expected signs. These results suggest that a one-unit increase in the rate at which the currency of an Arab country is exchanged for US\$1 decreases capital outflows from that country by about \$0.08 million. Thus, although exchange rates do affect FDI outflows from the Arab world, these effects are very small. The marginal effects of exchange rates on FDI outflows in Arab countries may be attributed to the fact that a good number of the foreign affiliates of multinationals in the region are in the oil industry. Production costs which are usually influenced by exchange rate volatility, are not a major reason for foreign investment in the Arab world. In other words, exchange rate fluctuations do not significantly influence their decision to divest from the region.

Of the independent variables in Equation 13, the INTR has the largest impact on capital outflows from the Arab world. For instance, Table 6 indicates that a one-percent increase in the INTR in an Arab country reduces capital outflows by about \$4 million, while a one-percent rise in the INTF in the previous year increases capital outflows in the current year by about \$0.3 million. The GDPG and the NFRA appear with the unexpected signs, suggesting that contrary to expectations, economic growth in Arab countries and the accumulation foreign assets by these countries, actually result in an increase in capital outflows. That economic growth does not reduce capital outflows from the Arab world may be explained by the fact that much of the FDI in these countries may have been attracted by the resource endowments, rather than the market size of the region. Thus, an increase in the market size caused by faster economic growth, may not

significantly affect capital outflows. Even though the coefficient on NFRA appear with the wrong sign, the quantitative effect of this variable on capital outflows is highly negligible.

Capital Outflows and Economic Development in the Arab World

As indicated earlier, most Arab countries have experienced some degree of capital outflows at various times. While these outflows seem to be moderate, in absolute terms in a number of countries, they have tended to be quite severe and persistent. A more pertinent question is whether the degrees of capital outflows observed among Arab countries are in any way, inimical to the region's economic development.

Capital outflow may be regarded as potentially capable of "pulling" back a country's rate of economic growth. This is so because it depletes a country's domestic capital, raises the rate of interest and hence decreases private fixed capital formation. In the short to medium term, this process decelerates a country's rate of economic growth. Therefore, the question is whether the "pull effects" of FDI outflows in Arab countries are substantial or negligible. Although there are various ways of ascertaining the "pull effects" of FDI outflows, one simple approach is to evaluate the ratio of capital outflows from a given country in a given year to its GDP in the same year.

Table 7 shows such a ratio for 10 Arab countries between 1987 and 1997. It shows that with the exception of Kuwait, the ratio of FDI outflows to GDP for these Arab countries has been consistently very small, less than 0.5% for most countries and indeed negative for a number of countries. But this ratio may increase in the future if FDI outflows rise, or if the GDP of Arab countries fall, or both. A rapid depletion of oil reserves in the Gulf States or a continuous fall in oil prices (which would reduce GDP) may eventually increase the ratio of capital outflows to GDP. In the meantime, one may conclude that with the exception of Kuwait, the present magnitude of FDI outflows from Arab countries does not seem to be damaging to the region's economic growth. The story is different however, for Kuwait. The ratio of capital outflows to GDP in this country has tended to be far higher than those of other countries, i.e. 6% in 1992, about 3% between 1992 and 1995, and between 1 to 2.9% during 1988-1991. While a reduction in capital outflows may not have a significant effect on the growth of many Arab countries, it may have some effect on the growth of Kuwait. In other words, Kuwait stands to benefit more from a reduction of capital outflows than other Arab countries.

That capital outflows do not have significant effects on the growth of Arab countries should not come as a surprise. Firstly, given the small proportion of FDI in the gross fixed capital formation of Arab countries, it should not be surprising that FDI outflows have no negative impact on the growth of Arab economies. Public sector investment has continued to account for a large proportion of fixed capital formation in the region, representing almost half of the total investments in Arab countries. As a percentage of the GDP, public-sector investments in the Arab world are among the highest in the world: 16% in 1982 and 10% since the early 1990s, compared with 6% in other developing countries and 7 to 8% in Asia, most of which were made in basic social services and the development of human capital (Bisat, 1996: 9).

Table 7. Foreign Direct Investment Outflows as a Percentage of GDP in Selected Arab Countries, 1987-1997

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Bahrain	--	0.23	0.32	-0.47	-0.04	0.05	-0.42	-0.14	-0.10	-0.39	0.02
Egypt	0.04	0.04	0.07	0.03	0.19	0.01	0.06	0.07	0.20	0.01	0.04
Jordan	0.03	0.03	0.42	-0.81	0.34	-0.06	-0.97	0.24	-0.44	-0.67	0.15
Kuwait	--	1.08	2.87	1.01	2.37	6.00	3.40	3.02	3.02	-4.15	0.92
Lebanon	--	0.40	-0.10	-0.36	-0.30	-0.13	-0.10	-0.09	-0.03	-0.02	-0.03
Morocco	0.02	0.02	0.02	0.02	0.11	0.11	0.03	0.03	0.03	--	0.08
Oman	-0.01	-0.01	-0.01	-0.01	-0.02	-0.01	-0.01	-0.01	0.01	0.01	0.03
S/Arabia	0.35	0.33	0.74	-0.61	-0.20	0.03	-0.08	-0.08	0.01	0.14	0.09
Tunisia	-0.01	-0.01	0.05	-0.01	0.02	0.03	0.01	0.02	-0.03	--	0.02
UAE	--	0.04	0.01	-0.04	0	0.07	0.02	0.03	0	-0.03	-0.03

Sources: Computed on the basis of data from: *The World Economic Factbook* (1996); *World Development Report* (1999); *World Investment Report* (various years), and *World Tables* (1994).

Secondly, Arab governments play significant roles in Arab economies. This is especially true of the Gulf states, which Abdel-Fadil (1987) describes as “rentier states” or “rentier economies”. One feature of rentier economies is that the state uses external rents from oil to support public and private enterprises. Abdulla (1999), for instance, has shown how the Gulf states participate effectively in the economy by creating and strengthening the private sector, subsidizing local industry through the provision of cheap loans, inputs, electricity, water, preferential treatment in government procurement and assistance in marketing research.

In the specific case of Kuwait, Marzouk (1990: 353) observes that much of the oil revenues in that country has “enabled the Kuwaiti government to undertake economic policies aimed at creating a ‘model’ welfare state. These policies have led to the development of an economic and social infrastructure that is conducive to domestic development efforts aimed at greater economic diversification and reduced reliance on the external sector”. Thus, government revenues and expenditures (rather than FDI inflows and outflows) in rentier economies seem to be more decisive in the performance of these economies.

Some analysts are however, skeptical about the effectiveness of government expenditures in facilitating growth and development. In a study of the impact of government expenditures on growth in developing countries, Landau (1986: 61) concludes that “on net, government capital expenditure is at best no help to growth and perhaps it is slightly harmful”. In the case of Arab countries, it has been suggested that the high incremental capital-output ratio, i.e. the amount of investment needed to produce one unit of output in the region, is attributable to the huge public-sector investment, which has tended to encourage low efficiency of capital (Bisat, 1996: 15). Thus, the present growth path of Arab countries, while not in danger of being harmed by capital outflows, does not seem to be sustainable in the long-term. For instance, the inevitable depletion of oil reserves in the long-term would deprive the Gulf States of oil rent supportive to investment in infrastructure, basic social services and industrial projects.

Conclusion

This paper has shown that Arab countries have persistently received the least stock of FDI compared to other regions of the world. Given that this abysmal stock of FDI has tended to follow a historical trend, the paper argues that Arab countries should focus attention on how to discourage capital outflows, rather than paying exclusive attention on new equity investment. However, discouraging excessive capital outflows from the region requires knowledge of the macroeconomic fundamentals that determine capital outflows from the region. The paper argues that identifying and manipulating these macroeconomic variables may in fact be more important to the retention of FDI in the region than offering a plethora of superfluous incentives. Using panel data from 10 Arab countries, the paper concludes that macroeconomic variables such as the exchange rate, the rate of growth of real GDP, interest rate, the rate of inflation in the current and the previous year, and net foreign assets, do have some effects on capital outflows from the region.

Of the aforementioned variables however, three were found to be particularly important with regard to reducing capital outflows from the Arab world. Specifically, an increase in the exchange rate, i.e. depreciation of the local currency, and a rise in the rate of interest (deposit or money market rates) are found to be negatively correlated with capital outflows. Thus, Arab countries may reduce capital outflows from the region by avoiding the overvaluation of their currencies, as well as the repression of their financial markets. The latter has the potential effect of generating negative real rates of interest in a given Arab country. It has also been shown that an increase in the rate of inflation in the previous year leads to an increase in capital outflows in the current year. This suggests that Arab countries should avoid inflationary monetary and fiscal policies in order to reduce capital outflows.

One result from the paper that might surprise some observers is that capital outflows do not seem to have negative effects on the economic growth of the Arab world. There are two major reasons for this result. Firstly, the share of FDI in fixed capital formation in Arab countries is very small, i.e. less than 5% for most countries. Secondly, many Arab countries are rentier economies, in the sense that the state uses oil rent to promote and support private entrepreneurship, infrastructure development, as well as investment

in human resources. Thus, government expenditure, rather than FDI flows, seems to be more decisive in the growth process. This is not to suggest however, that Arab countries should adopt a lukewarm attitude toward FDI flows. Given the inevitable depletion of their oil reserves, they should focus attention on how to manipulate their macroeconomic fundamentals in ways that discourage excessive capital outflows.

References

- Abdul-Fadil, M. 1987. The macro-behavior of oil-rentier states in the Arab Region. In *The Rentier States*. Edited by H. Beblawi and G. Luniani. London: Croom Helm.
- Abdulla, K.M. 1999. The state in oil rentier economies: The case of Bahrain. In *Change and Development in the Gulf*. Edited by A. Abdelkarim. London: Macmillan.
- Areskoug, K. 1976. Foreign direct investment and capital formation in developing countries. *Economic Development and Cultural Change* 24, April: 539-547.
- Bayoumi, T. and G. Lipworth. 1997. Japanese foreign direct investment and regional trade. *Finance and Development* September: 11-15.
- Bisat, A. 1996. Investment and growth. In *Building on Progress – Reform and Growth in the Middle East and North Africa*. International Monetary Fund, Washington, DC
- Borensztein, E., J.D. Gregorio J.W. and Lee. 1995. How does foreign direct investment affect economic growth. NBER Working Paper Series N0. 5057, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Caves, R.E. 1982. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Chenery, H.B. and A. Strout. 1966. Foreign assistance and economic development. *American Economic Review*, September: 15-27.
- Currie, J. 1986. Introduction. In *Papers and Proceedings of a Seminar on Foreign Investment in Africa*. Edited by J. Currie. London: Commonwealth Secretariat.
- Dunning, J.H. 1981. *International Production and the Multinational Enterprise*. London: George Allen & Unwin.
- El-Naggar, S. 1990. Investment policies in the Arab Countries: The basic issues. In *Investment Policies in the Arab Countries*. Edited by S. El-Naggar. International Monetary Fund, Washington, DC: 1-18.
- El-Sheik, F.R.A. 1984. *The Legal Regime of Foreign Private Investment in the Sudan and Saudi Arabia*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Euromonitor. 1996. *The World Economic Factbook 1996/1997*. London: Euromonitor Plc.
- IMF. 1996. *World Economic Outlook*. Washington, DC.
- _____. Various years. *International Financial Statistics*. Washington, DC.
- Index of Economic Freedom. 1999. Washington, D.C. and New York: The Heritage Foundation and the Wall Street Journal.
- Kogut, B. 1983. Foreign direct investment as a sequential process. In *The Multinational Corporation in the 1980s*. edited by C.P. Kindleberger and A.B. Audretsch. Cambridge MA: The MIT Press:38-56.

- Lall, S. and P. Streeten. 1977. *Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries*. London: Macmillan.
- Landau, D. 1986. Government and economic growth in the less developed countries: An empirical study for 1960-1980. *Economic Development and Cultural Change* Volume 35, No.1, Oct: 35-75.
- Marzouk, M.S. Economic diversification and food self-sufficiency in an oil-based economy: The economics of establishing an SCP industry in Kuwait. *Journal of Developing Areas*, April 1990:351-366.
- Rahnema, S. 1990. Multinationals and Iranian industry: 1957-1979. *The Journal of Developing Areas* **24**: 293-310.
- Rosenstein-Rodan, P.N. 1961. International aid for underdeveloped countries. *Review of Economics and Statistics* **43**: 107-38.
- Todaro, M.P. 1997. *Economic Development*. (Sixth Edition), New York: Addison-Wesley.
- United Nations. 1997. *Survey of Economic and Social Developments in the ESCWA Region, 1996-1997*. New York.
- _____. 1985. *Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows*. New York.
- _____. 1997 and 1999. *World Investment Report*. New York and Geneva.
- _____. 1996. *World Investment Report*. New York and Geneva.
- _____. 1998. *World Investment Report*. New York and Geneva.
- Wall Street Journal. 1999. New York: Dow Jones & Company,
- World Bank. 1989. *Foreign Direct Investment from the Newly Industrialized Economies*. The World Bank Industry and Energy Department, Washington, DC.
- _____. Various years. *World Development Report*. Washington, DC.
- _____. 1994. *World Tables*. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press.