

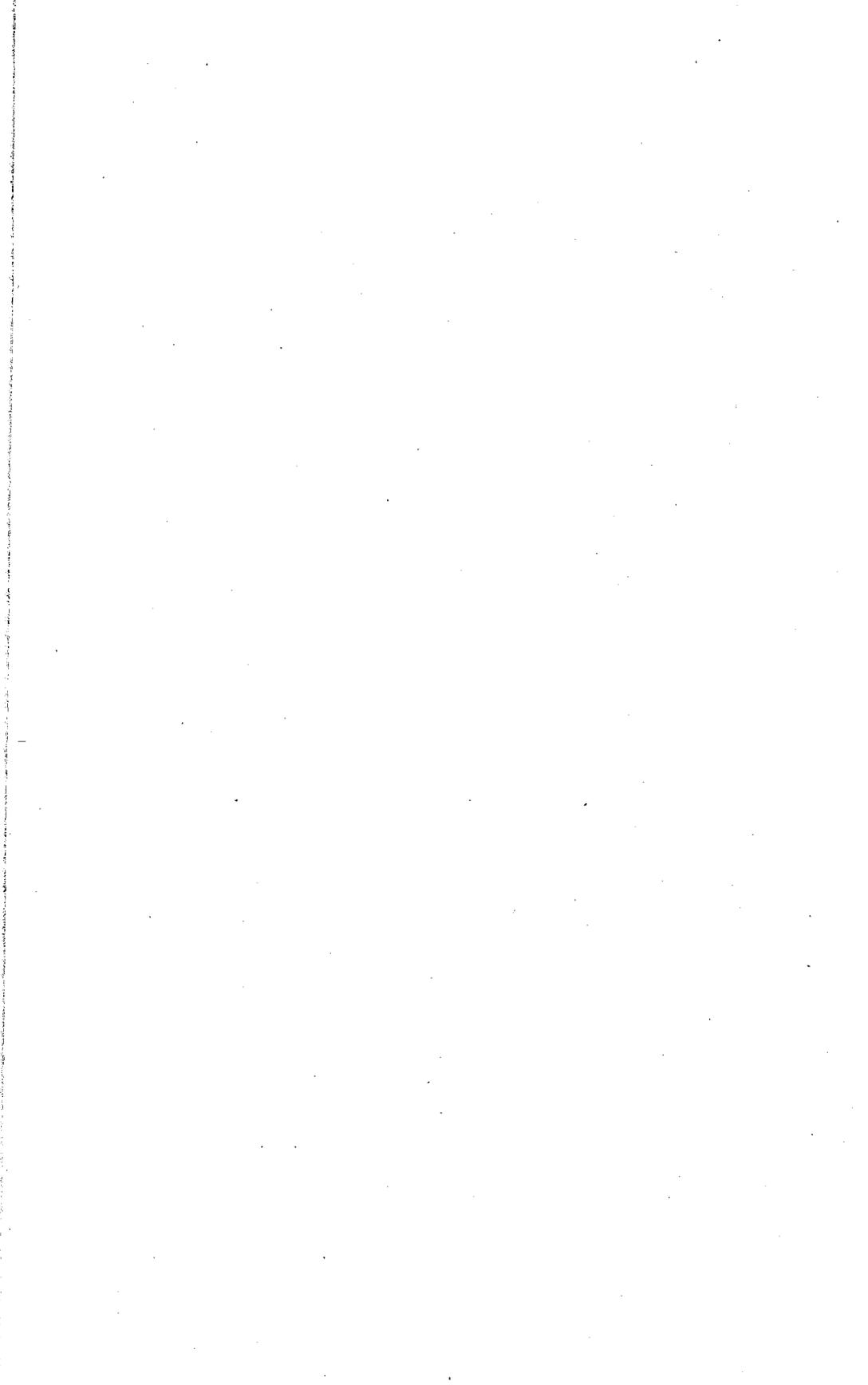
# مصر المعاصرة

السنة السادسة والسبعون - العدد ٤٠٢ - أكتوبر ١٩٨٥

رئيس التحرير : المستشار محمود حافظ غانم

العدد ٤٠٢  
السنة السادسة والسبعون  
أكتوبر ١٩٨٥  
القاهرة

الثمن ١٠٠ قرش



## اعضاء الجمعية

اعضاء الجمعية أربع فئات : الاعضاء العاملون الذين يدفعون رسم اشتراك قدره مائة وخمسون قرشا سنويا والاعضاء المشتركون ( بنوك ومؤسسات وهيئات عامة وغيرها ) من الأشخاص الاعتبارية الذين يدفعون اشتراكا سنويا لا يقل عن مائة جنيه والاعضاء الفخريون الذين أدوا خدمات جليلة للجمعية أو للعلوم الاقتصادية أو الاجتماعية أو القانونية والاعضاء المرسلون وهم أعضاء يقيمون في الخارج يسهمون في أعمال الجمعية ونشراتها المختلفة .

بتلقى جميع الاعضاء مجلة مصر المعاصرة بدون مقابل .

## الاشتراك في المجلة

رسم الاشتراك السنوي في المجلة مائة وخمسون قرشا في جمهورية مصر العربية ( ١٣٥ شلن انجليزي أو عشرين دولارا أميركيا ) . للبلاد المنضمة الى اتحاد البريد العالمى .

ولا يحق للعضو أو المشترك الذى لا يتسلم عددا من المجلة ولا يطالب به قبل ظهور العدد اللاحق ، أن يتلقى العدد المتأخر الا مقابل أداء ثمنه .

ثمن العدد لغير الاعضاء المشتركين ثلاثمائة وخمسون قرشا في جمهورية مصر العربية ( خمسة وثلاثون شلنا انجليزي أو خمسة دولارات ) في البلاد الأخرى المنضمة الى اتحاد البريد العالمى .

لا تسال الجمعية عن الآراء التى تنشرها مجلتها « مصر المعاصرة » ولا يباح نقل أو ترجمة شيء مما ينشر في هذه المجلة بغير اذن سابق من الجمعية .

وكل ما يرسل الى المجلة للنشر يصبح ملكا للجمعية .

ترسل طلبات الانضمام والاشتراكات والاستعلامات الى سكرتيرة الجمعية صندوق بريد رقم ٧٢٢ .

مقر الجمعية - ١٦ شارع رمسيس بالقاهرة ت ٧٥٠٧٩٧

# فهرس

## مقالات باللغة العربية

الصفحة

- ٤٣١ . الدكتور / أحمد سيد دويدار : نظام سعر الصرف في مصر
- ٤٤٧ . الدكتور / حازم البيلاوى : الاستثمارات العربية في دول العالم الثالث . . .
- ٤٦٩ . الدكتور / زكريا أحمد نصر : أزمة المناخ وتطوير سوق الكويت للأوراق المالية . . .
- ٥٠١ . الدكتور / عوض بدير الحداد : نحو البحث عن نوع التكنولوجيا التسويقية المناسب للدول النامية . . . .
- ٥٥٣ . البنك المركزي المصري : تقرير عن الاجتماع السنوى الأربعون لمجلس محافظى صندوق النقد الدولى ومجلس محافظى البنك الدولى للانشاء والتعمير .

## مقالات باللغة الأجنبية

- ٢٣٧ . الدكتور / ابراهيم عويس : اقتصاديات المستوطنات الاسرائيلية في الأراضى العربية المحتلة . . .
- ٢٦١ . الدكتور / ابراهيم شحاته : وكالة ضمان الاستثمارات متعدد الجنسية . . . .
- ٢٧٩ . الدكتورة / محيا زيتون : تقدير الطلب على السياحة واحتمالات العرض على الإقامة بالفنادق . . .
- ٣١٧ . الدكتور / محمد شوقى الفجرى : ندوة دولية عن البنوك الاسلامية والتعاون الاقتصادى . . .
- ٣٢١ . الدكتور / أحمد رفعت خفاجى : المركز الاقليمى للتحكيم بالقاهرة

## نظام سعر الصرف في مصر

للدكتور أحمد سعيد دويدار

لم يكن في مصر ، قبل قيام الحرب العالمية الثانية في سبتمبر ١٩٣٩ نظام للرقابة على النقد ، وكان الجنيه المصرى مرتبطا بالسترليني على أساس سعر صرف ثابت ، ١٧ر٥ قرشا = ١ جنيه استرليني .

وعداة نشوب الحرب كانت متحصلات مصر من النقد الأجنبي تودع في مجمع الاسترليني بلندن ، وعندما انتهت الحرب العالمية في عام ١٩٤٥ كان لمصر احتياطات ضخمة من الأرصدة الاسترلينية وكان ذلك مقابل تآكل رصيد البلاد من رأس المال العيني ، فقد شحت المواد الخام والمواد الغذائية وكادت تستهلك وسائل المواصلات وبخاصة السكك الحديدية كما هبطت خصوبة الأرض الزراعية .

وفي عام ١٩٤٧ عندما اشتدت الحاجة الى الواردات لتعويض ما فقدته مصر اثناء الحرب ، والى التجديد الجزئي للأرصدة الاسترلينية ورفض بريطانيا قابلية تحويل احتياطياتنا من الاسترليني الى العملات الصعبة ، وعجز بريطانيا عن تزويد مصر بحاجاتها من الواردات فقد انسحبت مصر من كتلة الاسترليني .

وفي ظل هذه الظروف لجأت مصر الى عدة سياسات فيما يتعلق بالنقد الأجنبي :

(١) انشأت مصر نظام التجارة المثلثة ، وبمقتضى هذا النظام تقوم مصر بتسديد ثمن السلع الدولارية من الاحتياطات الاسترلينية عن طريق طرف ثالث الذى يقبل التسديد بما يقل عن سعر التكافؤ وهو في ذلك الحين ١ جم = ٤٣ دولار أمريكى بنسبة تتراوح من ٢٠٪ الى ٢٥٪ مع ملاحظة ان مصر في ذلك الوقت كانت قد انضمت الى صندوق النقد الدولى .

(ب) كما يلاحظ ان هذه العلاوة الدولارية او نسبة الخصم على الجنيه الاسترليني مطبقة بصفة خاصة على مناطق العملات الصعبة ، هذا وكان سعر القمح والذى لم تكن بريطانيا قادرة على توفير امداداته الى مصر يتم استيراده من خارج المنطقة الاسترلينية بسعر الصرف المخصوم ( المخفض ) وهو ١ جم = ٣ دولار أمريكى ، وكان سعر الصرف بالنسبة للمواد غير الغذائية هو المتوسط المرجح لهذا السعر والذى كان يطبق على حوالى ٤٠٪ من اجمالى التجارة الخارجية ، فقد كان استخدام سعر التكافؤ قاصرا على المعاملات التجارية داخل المنطقة الاسترلينية فقط .

وعندما قاربت ١٩٤٩ من نهايتها خفض الجنيه الاسترليني بنسبة ٢٥٪ أعقبه تخفيض تلقائي للجنيه المصرى بحيث أصبح ١ جم = ٢ر٨٧ دولار أمريكى ، هذا ويلاحظ أن العلاوات الدولارية في ظل نظام التجارة المثلثة كانت تعادل تقريباً التخفيض الذى حدث في الجنيه المصرى والجنيه الاسترليني .

وبعد تخفيض الجنيه المصرى في ١٩٤٩ أوقف العمل بنظام التجارة المثلثة ليحل محله نظام آخر وهو حساب التصدير ، وبموجب هذا النظام يستطيع المستوردون المصريون من تسديد قيمة السلع المستوردة بالعملة الصعبة وذلك من حسابات مفتوحة بالجنيهات المصرية باسم المشترين للصادرات المصرية من بلدان العملات السهلة ، وكان معدل الخصم بالنسبة للمواد الغذائية أعلى منه بالنسبة للواردات الأخرى .

وقد تحسن مركز الجنيه المصرى بعض الشيء نتيجة الرواج الذى أحدثته الحرب الكورية ، كما خفضت الرقابة على النقد غير أنه ما لبثت أن استعيدت عندما هبطت الأسعار العالمية للقطن في الفترة من ٥٣ الى ١٩٥٥ حين ظهر نظام حق الاستيراد وبمقتضاه كان يجرى التعامل في حقوق الاستيراد بحرية تامة ولكن مع استمرار الخصم على أساس أسعار الصرف الرسمية بنسبة مئوية معينة تمثل الى حد كبير انخفاض قيمة الجنيه المصرى .

ومن سنة ١٩٥٧ الى سنة ١٩٦٢ كان نظام سعر الصرف معقداً أشد التعقيد حيث كان يخضع لخصومات وعلاوات يحددها البنك المركزى المصرى بدلا من أن تحددها قوى السوق ، فقد كانت التغيرات في سعر الصرف تعكس الى حد كبير حركة الأسعار العالمية للقطن .

وفي مايو ١٩٦٢ جرى التخفيض الرسمى للجنيه المصرى بحيث أصبح ١ جم = ٢ر٣ دولار أمريكى ، ومع تأميم التجارة في سنة ١٩٦١ ، وتخفيض الجنيه المصرى في سنة ١٩٦٢ ومنذ ذلك الحين وحتى سنة ١٩٧٣ كان يجرى تخفيض النقد الأجنبى عن طريق ميزانية النقد حيث تتم المعاملات بالسعر الرسمى ( — ١ جم = ٢ر٣ دولار أمريكى ) ، ومن الواضح أن الأسعار الرسمية كانت في هذه الفترة مقومة بأكثر من قيمتها .

وكان سعر الصرف الموحد ١ جم = ٢ر٣ دولار أمريكى على جميع المعاملات باستثناء رسوم قناة السويس ومهايا البعثات في الخارج ، وقد أعقب حرب ١٩٦٧ زيادة الضغط على ميزان المدفوعات والعودة الى نظام تعدد أسعار الصرف ويقصد بنظام تعدد أسعار الصرف يتحدد في ظله أكثر من سعر واحد لبيع النقد الأجنبى وأكثر من سعر واحد لشراؤه فهو بمثابة قيود سعرية فإذا أرادت السلطات تخفيض على النقد الأجنبى لتمويل استيراد طائفة معينة من السلع بما يترتب عليه انكماش استيرادها عمدت الى تقدير سعر صرف مرتفع لبيع النقد المطلوب لتمويل استيرادها ؛ ولا يخفى ما يتولد عن هذا الاجراء من الاتجاه بأسعار هذه الطائفة من السلع بالداخل الى الارتفاع ، وما يترتب على ارتفاع أسعارها من انكماش الطلب

الحلى عليها وبالتالي تنقص مقادير النقد الأجنبي المطلوب لاستيرادها ، هذا ويلاحظ أن مصر قد أخذت في بعض المناسبات بنظام تعدد أسعار الصرف لأسباب اقتضتها الظروف غير أن هذا النظام لم يتخذ وضعاً ثابتاً إلا بقيام السوق الموازية للنقد .

### السوق الموازية للنقد :

انشئت هذه السوق في سبتمبر ١٩٧٣ ، وتم تطويرها في يونيو ١٩٧٤ في نفس الوقت الذي صدر فيه القانون رقم ٤٣ لسنة ١٩٧٤ باعتبار أن كلا التشريعين من أدوات تحقيق سياسة الانفتاح الاقتصادى .

وقد قامت هذه السوق بهدف تطبيق سعر صرف مواز للسعر الرسمى يساعد على زيادة حجم النقد الأجنبي المتاح عن طريق تضمين هذا السعر علاقة تزيد على السعر الرسمى المطبق على بعض أنواع المتحصلات بما يؤدي الى زيادة الحصيلة منها ، وكذلك على بعض أنواع المدفوعات بما يؤدي الى الحد من شراء النقد الأجنبي لاستخدامه ، واقتصرت تطبيق السعر الرسمى على المتحصلات الأخرى التي لا يتأثر حجمها بسعر الصرف مثل رسوم المرور في قناة السويس والمتحصلات الحكومية غير المنظورة الأخرى وحصيلة الصادرات التقليدية من القطن والأرز والبصل والثوم والبطاطس والأسمت والبترول الخام ومنتجاته وغزل القطن والمنسوجات القطنية . أما بالنسبة للمدفوعات الخارجية بالأسعار الرسمية فاستمر تطبيقها على ما تستورده الحكومة من مستلزمات انتاج وبيع تهوينية تحرص الحكومة على توفيرها لطبقات الشعب بأسعار مناسبة .

ومنذ سنة ١٩٧٣ ومع ظهور سوق سعر الصرف الموازى والذي يعتبر امتداداً لفكرة الحوافز السابق ذكرها زاد عدد السلع التي تخضع لعلاوة رسم بنسبة تتراوح بين ٥٠ و ٥٥٪ فوق سعر الصرف الرسمى ، وهكذا أصبح نظام تعدد أسعار الصرف معولاً به ، كما سبق أن ذكرنا في مصر رسمياً .

والسلطات المصرية وهي تدرك ضرورة اصلاح نظام التجارة والصرف من أجل تصحيح الاختلالات الداخلية والخارجية ، فقد تدخلت في عدد من المناسبات في محاولات لتوحيد أسعار الصرف ولكن دون أن تحقق نجاحاً وذلك نظراً لأن الأسباب الرئيسية لهذه الاختلالات لم يتناولها التصحيح في مثل فيض الطلب المجمع وارتفاع معدلات التضخم .

وخلال هذه الفترة أدى عدد من التغيرات في نظام تعدد أسعار الصرف الى قيام ثلاثة أسواق مميزة بحكم الضرورة : مجمع البنك المركزى المصرى ،

ومجمع البنوك التجارية ، وسوق الاستيراد بدون تحويل عملة « السوق الحرة » ، ولكل من هذه الأسواق موارده واستخداماته الخاصة به من النقد الأجنبي ، كما كان لكل منها أسعار الصرف الخاصة بها .

ولما كان تحول المعاملات بين هذه الأسواق لا يتم تلقائيا فقد كان من المحتمل أن يظهر نقص في النقد الأجنبي في أحد الأسواق وفائض في سوق آخر بصرف النظر عما إذا كان ميزان المدفوعات في حالة عجز أو فائض ، وعادة ما كان يظهر فائض في مجمع البنك المركزي الى جانب عجز يظهر في مجمع البنوك التجارية في حين أن مجمع الاستيراد بدون تحويل عملة « السوق الحر » كان يصفى بواسطة أسعار يتم التفاوض بشأنها بحرية كاملة .

وينفرد البنك المركزي بالمعاملات التي تقوم بها الحكومة وبعض هيئات حكومية معينة ، وفي جانب المدفوعات يقوم البنك المركزي بتدبير واردات خمس مواد غذائية أساسية : المبيدات الحشرية ، والأسمدة ، وخدمة الدين الخارجى للقطاع العام . وفي جانب المتحصلات ، حصيلة الصادرات من البترول والقطن والأرز ورسوم قناة السويس . وسعر الصرف لكافة المعاملات التي يجريها البنك المركزي هي ٧٠ قرشا = ١ دولار أمريكي ، وبذلك يعتبر سعر البنك المركزي مميزا على سعر السوقين الآخرين ، هذا وليس له أى تأثير مباشر عليها الا الى المدى الذي يوفر فيه دعما للبنوك التجارية .

ومن ناحية المبدأ يدير مجمع البنوك التجارية كافة واردات القطاع العام التي لا يغطيها البنك المركزي وحجم صغير من واردات القطاع الخاص وبعض معاملات معينة غير منظورة ، ويعمل هذا المجمع تحت مظلة ميزانية النقد الأجنبي ومصادر هذه البنوك من النقد الأجنبي هي الصادرات من السلع التي لا تسلم حصيلتها للبنك المركزي ، كما تتمثل في جانب فقط من تحويلات المصريين العاملين في الخارج والسياحة ومن بعض المعاملات غير المنظورة .

أما السوق الحر — مجمع الاستيراد بدون تحويل عملة — فيقوم بتدبير كافة معاملات القطاع الخاص بما في ذلك تمويل الاستيراد بدون تحويل عملة والمعاملات التي تجريها الشركات بمقتضى قانون الاستثمار العسرى والأجنبي والتي تسمى شركات القانون ٤٣ . ان الأيداعات بالعملة الأجنبية في البنوك المحلية يكون لها أثر هام على اجمالى العرض والطلب في هذه السوق ومن الناحية العملية توجد بالنسبة لمعظم صنوف المعاملات التي تتم في مجمع البنوك التجارية — مع اختلاف في الدرجة — احتمالات الاخلال مع السوق الحر وقد تتم هذه المعلومات عن طريق التبادل فيما بين هاتين القناتين ، هذا ويتوقف حجم هذا الاخلال على عاملين رئيسيين :

أولا : المدى الذي لا تلبى فيه البنوك التجارية الطلب على النقد الأجنبي ، اذ يعنى عدم تلبية أى طلب أنتقاله الى السوق الحر .

ثانيا : الهامش الذى يمثل الفرق بين سعري صرف السوقين ، فعندما يكون الجنيه المصرى فى السوق الحر أكثر انخفاضا نسبيا من سعر البنك التجارى تميل للامدادات أو المعروض من النقد الأجنبى الى الاتجاه نحو السوق الحر .

وقد أدت الظروف مؤخرا الى زيادة حجم هذا الاحلال بدرجة كبيرة وذلك نتيجة لفرض قيود شديدة على البنوك التجارية فيما يتعلق بقدرتها على تلبية الطلب على النقد الأجنبى ، ونظرا لأن سعر السوق الحر يمثل خصما كبيرا على الجنيه المصرى يتراوح ما بين ٣٠ - ٥٠ ٪ - وذلك بالمقارنة بالسعر الرسمى للبنوك . هذا ويلاحظ أن تحويلات المصريين العاملين بالخارج ومتحصلات السياحة قد اتجهت بدرجات متفاوتة الى السوق الحر وربما يكون قد حدث نفس الشيء بالنسبة لمتحصلات بعض الصادرات .

وقد جرى الاحلال أيضا فى جانب الطلب ، اذ لجأ المستوردون من القطاع الخاص الى تمويل وارداتهم من السوق الحر عندما لا تلبى البنوك التجارية طلباتهم ، وبرغم عوائق قانونية ومؤسسية معينة فقد استخدمت الجهات المستوردة من القطاع العام السوق الحرة اما مباشرة أو بطريق غير مباشر وذلك بأن تحصل على الواردات محليا من تجار القطاع الخاص ، هذا مع ملاحظة أن ما سبق ذكره ينطبق على المدفوعات الخاصة بالنسبة للمعاملات غير المنظورة والواردات السلعية على حد سواء .

والسوق الحر ، مجمع الاستيراد بدون تمويل عملة مصطلح فضفاض بعض الشيء ويستخدم للإشارة الى كافة المعاملات التى تتضمن بيع وشراء النقد الأجنبى مقابل جنيهات مصرية والتى لا يشارك فيها بنك محلى لحسابه الخاص ، وتشمل مثل هذه المعاملات تلك التى تتم فى الطريق باستخدام أوراق البنكنوت أو الشيكات السياحية وتلك التى تتم من خلال حسابات البنوك المحلية أى تبادل الشيكات وأيضا تلك التى تتضمن حسابا مصرفيا أجنبيا أو محليا ، أى عندما يحصل أحد المقيمين المحليين على نقد أجنبى بالخارج وذلك بأن يسدد الى البائع فى مصر بالجنيهات المصرية ، هذا وقد تتضمن المعاملات كلا المقيمين المصريين وغير المقيمين .

ومن الصعب الحصول على تقديرات دقيقة عن حجم السوق الحر ، والمكون الوحيد الذى يمكن الركون اليه هو الواردات بدون تمويل عملة ، ومع ذلك فإن هناك واردات أخرى تمول أيضا من هذا السوق غير أنه يعذر تقدير قيمتها الكلية والتى منها على سبيل المثال واردات معينة بواسطة شركات القانون ٤٣ .

وعند تقدير اجمالى حجم الحسابات الحرة بالنقد الأجنبى مع البنوك المعتمدة ، فإن بعض هذه المديونات قد تمثل بكل بساطة تحويلات وسيطة بين الحسابات ولا تعتبر معاملات نهائية .

وفي سنة ١٩٨٠ أجرت السلطات بعض التغييرات الكبرى في التنظيمات والقواعد التي تحكم سوق الاستيراد بدون تحويل عملة ، وأحد هذه التغييرات وهى ادارية في طبيعتها نقل مسئوليات اجراءات الاستيراد بدون تحويل عملة الى البنوك التجارية ، هذا الى جانب مطالبة المستوردين بوديعة بالنقد الأجنبى بالبنك المركزى تتراوح بين ٢٥ - ١٠٠٪ من قيمة الواردات وذلك وفقاً لدرجة ضرورة هذه السلعة . وكان يحتفظ بهذه الوديعة لمدة ثلاثة شهور دون أن تدفع عنها أية تناقض الا أن هذه الاجراءات لم تحقق الاعراض المنشودة والتي كانت تستهدف أساسا عدم تشجيع الواردات عن طريق الاستيراد بدون تحويل عملة وزيادة حيازات البنك المركزى من النقد الأجنبى، غير أن هذه الاجراءات قد أسفرت عن اتساع الفجوة بين الاسعار الرسمية وكذلك بين أسعار البنوك التجارية والاسعار الرسمية .

وفي محاولة لتوحيد الأسعار بين سوق البنوك التجارية وسوق الاستيراد بدون تحويل عملة ، خفضت أسعار البيع والشراء للبنوك التجارية ابتداء من أول أغسطس ١٩٨٠ الى ٨٤ قرشاً/٨٣ قرشاً على التوالى بينما تراوحت الاسعار في سوق الاستيراد بدون تحويل عملة بين ٩٥ قرشاً و ٩٠ قرشاً للدولار الأمريكى . هذا وقد أنشئت لجنة أيضاً بغرض تثبيت سعر الصرف بالنسبة للبنوك التجارية وذلك بأن يؤخذ في الاعتبار السعر السائد في مجمع الاستيراد بدون تحويل عملة .

وفي فبراير سنة ١٩٨٢ أصبح من الممكن فتح حساب استيراد بالنقد الأجنبى في البنوك التجارية باسم المواطنين المصريين ، غير أن النقد الأجنبى في حساب الاستيراد بدون تحويل عملة لا يمكن تحويله او بيعه الى حساب أحد آخر .

وكان من الأسباب الرئيسية في انخفاض أسعار الصرف في سوق الاستيراد بدون تحويل عملة الارتفاع المضطرد في قيمة الدولار الأمريكى منذ نهاية ١٩٨٠ واستمرار زيادة الضغوط التضخمية المحلية نتيجة للتوسع الشديد في الانفاق ، وقد اضطرت البنوك التجارية أن ترفع علاوة على أسعاره الرسمية من أجل اجتذاب تحويلات المصريين العاملين في الخارج بعيدا عن سوق الاستيراد بدون تحويل عملة ، مع ملاحظة أن هذه الزيادات لم يكن يعلن عنها بصفة رسمية .

ومن الناحية العملية ، فإن سوق الصرف في مصر يعتبر سوقاً مفتتاً، فمجمع البنك المركزى تحكمه أسعار صرف رسمية ثابتة ، ويسجل عادة فائضاً - وسوق البنوك التجارية وهو سوق أكثر مرونة تحت ضغط الحاجة للحصول على حصة أكبر من متحصلات النقد الأجنبى ، وسوق مرن وهو سوق الاستيراد بدون تحويل عملة وسوق البنوك التجارية بدرجة كبيرة في حين أن الفجوة بين هذين السعرين والاسعار الرسمية في البنك المركزى قد استمرت في اتساعها .

## المشاكل التي يثيرها سعر الصرف :

ان أكثر المشاكل الحاحا التي تواجه المسؤولين المصريين هي كيفية الحصول على موارد كافية لجمع البنوك التجارية لتمويل المدفوعات في ظل ميزانية النقد الأجنبي وعلى أساس يومي ، وكان أخرى بهذه المشكلة بطبيعة الحال أن تعتبر مشكلة الى حد كبير ، وهى كيف يمكن الحد من الطلبات كى تتلاءم مع الموارد المتاحة المحدودة مع بذل الجهود لتأمين ان ما من أحد يعاني على نحو خطير .

غير أن هذه القضايا الادارية ما هى الا اعراض لمشاكل تعمقت جذورها في الاقتصاد الكلى ، ويبدو أن هذه القضايا هى أساسا على النحو التالى :

- ١ - طلب مجمع ينمو بخطوات أسرع من مجمع العرض المطى .
- ٢ - كانت الأسعار وتكاليف الانتاج المحلية أسرع في ارتفاعها مما كانت عليه في البلدان التي تعتبر من كبار شركاء مصر في التجارة .
- ٣ - كانت الأسعار الاسمية لسعر الفائدة على الجنيهات المصرية ( بالنسبة للمقترضين والمودعين ) دون أسعار الفائدة اذا ما قورنت بأسعار الفائدة على العملات الكبرى في الأسواق العالمية ، علاوة على ذلك اذا سلطنا بارتفاع معدل التضخم النسبى في مصر وضعف مركز ميزان المدفوعات فانه يبدو ان توقعات السوق العامة كانت في اتجاه تخفيض الجنيه المصرى وبخاصة ازاء الدولار الأمريكى ، ومن ثم اذا ادخلنا في الحسبان عوامل سعر الفائدة وتوقعات سعر الصرف فلم يكن من المغرى حيازة أصول مالية بالجنيهات المصرية ، بل كان من الأفضل حيازة خصوم بالجنيهات المصرية .

وقد زاد تعقيد المشكلة فيض الطلب على النقد الأجنبي الناشئ عن العوامل السابق ذكرها قد جرى توجيهه في قنوات عن طريق نظام من خصائصه الثنائية بحكم الضرورة اذ يعمل أحد اجزاء النظام كسوق حر كامل مع أسعار صرف كاملة المرونة بينما يخضع الجزء الآخر لقدر كبير من الرقابة الادارية . وتكون مرونة سعر الصرف فيه محددة للغاية وعلى المقابل كانت كلما زادت الطلبات على النقد الأجنبي في السوق الحر وانخفضت قيمة الجنيه المصرى وتضاءل حجم الموارد المتاحة للنظام المصرفى ، ولو ان البنوك تمسكت بالسعر الرسمى بكل دقة لازداد موقفها التنافسى سوءا وقلت حصيلتها من النقد الأجنبي ونظام مجزا لسعر الصرف ععد من النتائج الشاذة ، فالتخفيضات في تخصيص الاعتمادات للقطاع العام في ظل ميزانية النقد الأجنبي والتأخير في استخدامها قد عايشت حالة استمر يتمتع فيها القطاع الخاص فعلا بإمكانية وصول غير مقيدة الى النقد الأجنبي في السوق الحر ليس لتمويل الواردات فحسب بل أيضا للاستثمار في محفظة الأوراق المالية ولأغراض أخرى . وبطبيعة الحال فان الإدراك لهذه الحالة من التضارب قد أبرزتها الأولوية الاجتماعية المنخفضة لكثير من المعاملات التي

تمت مؤخرا ، وبينما يكون من المفري بذل المحاولة لتصحيح هذه الأوضاع الشاذة عن طريق تشديد الرقابة على معاملات القطاع الخاص بالنقد الأجنبى ، غير ان الواقع يشير الى أن مجال التنفيذ يكاد يكون محدودا جدا اذ أن حرية كافة المقيمين المصريين فى امكانية الوصول الى حسابات بالنقد الأجنبى هى ظاهرة تعتبر مستقرة للنظام المالى ، وطالما أن الأمر على هذا النحو فان الطلب على النقد الأجنبى للاستثمار فى محفظة الأوراق المالية ولاغراض أخرى مشابهة سيجعل فى الواقع الرقابة ضربا من المستحيل .

وحتى لو كان فى الامكان الاعتماد على أوجه رقابة أكثر شدة فقد لا يكون هذا اختيارا ملائما من ناحية التطبيق نظرا لأنه يضعف الثقة التى تعتبر ضرورية للبقاء على تحويلات المصريين العاملين فى الخارج عند مستوياتها الحالية على الأقل ، وفى الواقع فان القيود المهمة الوحيدة على معاملات القطاع الخاص بالنقد الأجنبى هى تلك التى ترتبط بأوجه رقابة على واردات معينة بنظام الاستيراد بدون تحويل عملة والتى تديرها لجنة ترشيد الواردات . ولكن حتى فعالية أوجه الرقابة هذه قد يحد منها بدرجة كبيرة استمرار تدفق الواردات الى الداخل - والتى لا تخضع للضرائب ولا للانضباط - من بور سعيد وربما من مناطق حرة أخرى ، ومن الصعب عمل تقدير كمى لحجم هذه المشكلة ، غير أنه يوجد خطر كبير فى اجراء تخفيضات عن الطريق الإدارى للواردات المشروعة ، اذ سوف يؤدي ذلك الى زيادة تعويضية فى حجم المعاملات غير المشروعة .

وتنشأ حالة شاذة أخرى للترتيبات المالية ، وهى أن التعاون الكبير فى أسعار الصرف يعطى اشارات سعرية جد مختلفة بالنسبة لمختلف قطاعات الاقتصاد ، وعلى سبيل المثال فانه من ناحية المبدأ تسلم معظم حصيلة صادرات القطاع الخاص بسعر السوق الموازى ، فى حين ان كافة واردات القطاع الخاص يتم تنفيذها بالسعر الحر الذى يربو كثيرا على سعر السوق الموازى تكون قيمة الجنيه أكثر انخفاضاً ، ويعتبر هذا تمييزا فى صالح انشطة الاستيراد المتنافسة و ضد تنمية الصادرات .

وجانب آخر من المشاكل المصاحبة لنظام سعر الصرف الحالى هو ادارة السوق الحر ، اذ يقوم هذا السوق فى الوقت الحاضر بدور حيوى فى الاقتصاد وذلك باحداث موازنة للمتبقى من العرض والطلب على النقد الأجنبى ، ومع ذلك فانه من الممكن القيام بهذا الدور بمزيد من الكفاءة وبطرق أخرى . ومن ناحية المبدأ تقوم البنوك الآن فى هذا السوق بدور «السماسرة» ، ولذلك فان الموارد الخاصة بها لا تكون متاحة للمساعدة على استقرار السوق ، وهو ما يعتبر عاملا هاما يسهم فى سرعة تقلباتها . ان غيبة الوساطة المصرفية والدور المهيمن للسماسرة يبدو أنها يعملان على عدم الكفاءة من وجهة نظر التعامل الفردى وذلك فى ضوء كثرة الاتصالات المطلوبة لاتهام صفقة ما . والوقت الذى يستغرقه اتمام هذه الصفقة وما تنطوى عليه من عدم التأكد تزيد كثيرا عما تدعو اليه الحاجة فى ظل نظام تتم فيه الوساطة بين المشتريين والبائعين من خلال مؤسسات مالية متخصصة .

ان المركز القانوني للسوق الحر غير مؤكّد شرعية ، وبعض المعاملات التي تتم عن طريقه تعتبر مصدرا للقلق والاهتمام ، اذ تتم في هذا السوق معاملات تنسم بالأمانة والشرف ومعاملات أخرى غير مشروعة ، غير أنه من الصعب على السلطات ان تفصل بينها وأن تتخذ اجراءات ضد المعاملات غير المشروعة . ان وجود معاملات غير مشروعة أو مشكوك في سلامتها تجعل السعر في السوق الحر يتحمل علاوة مخاطرة بالاضافة الى السعر الأساسى للنقد الأجنبي ، ولنفس الأسباب فقد يستجيب السعر في السوق الحر بصورة مبالغ فيها وذلك بالنسبة للتغيرات في كل من قواعد الرقابة على النقد والصرامة التي تطبق بها هذه الرقابة ، هذا بالاضافة الى استجابة السوق للشائعات والتوقعات بشأن هذا السوق في المستقبل.

وبتاريخ ٥ يناير ١٩٨٥ صدر القرار الوزاري رقم ٥ لسنة ١٩٨٥ بتعديل بعض احكام القرار الوزاري رقم ١٥ لسنة ١٩٨٠ ، ولعل أهم مواد هذا القرار هي المادة الثانية التي تنص على أن يقوم المستورد بسداد قيمة الاعتمادات الخاصة بالاستيراد وكذلك نسب التأمين النقدي بالجنيه المصري وبالسعر الذي تحدده اللجنة المختصة بالبنك المركزي وهذا يعنى الغاء العمل بنظام الاستيراد بدون تحويل عملة ، كما عدلت المادة الثالثة نسب التأمين النقدي الواردة بالمادة الثانية لتكون ١٥٪ و ٢٠٪ و ٤٠٪ و ٥٠٪ . وقد استهدف هذا القرار تنظيم سوق الصرف واحكام الرقابة على البنوك والقضاء على المضاربة في النقد الأجنبي ، غير ان شيئاً من ذلك لم يتحقق من الناحية العملية وان الذي تحقق هو العكس تماما ، فقد تزايد ارتفاع سعر الدولار واضطربت حركة البنوك وهبط مستوى الاستيراد ، وتسارعت أسعار السلع والخدمات في ارتفاعها ، ويعزى ذلك الى :

(١) ان القرار الخاص بالتحديد الأسبوعي لسعر الدولار عن طريق لجنة البنك المركزي قد أدى الى تحكم الحكومة في السعر على أساس غير واقعي ، فمؤشرات تحديد السعر غير واضحة أمام اللجنة .

(ب) القرار الخاص بالغاء نظام الاستيراد بدون تحويل عملة وفرض نظام لجان الترشيح قد أدى الى خلل قطاعي الأعمال والبنوك ، ومرد ذلك الى بطء لجان الترشيح وتعمد اجراءاتها وضخامة مجموعة السلع الخاضعة للترشيح .

(ج) التناقض الصارخ بين احتكار الحكومة للاستيراد عن طريق لجان الترشيح والابقاء على الحسابات الفردية الحرة بالنقد الأجنبي .

وصدر القرار الوزاري رقم ١٦٧ لسنة ١٩٨٥ بتاريخ ٦ أبريل ١٩٨٥ بتعديل القرار الوزاري السابق والذي يقضى بإنشاء غرفة بالبنك المركزي لتحديد العلاوة التي تضاف الى سعر الصرف المعلن في مجمع البنوك المعتمدة .

وتتولى هذه الغرفة تحديد العلاوة التى تضاف الى سعر الصرف المعلن فى جميع البنوك المعتمدة على أساس مرن وذلك من واقع المؤشرات والاعتبارات المحيطة وبما يتفق والسياسات الاقتصادية الجارية ، كما تتخذ الغرفة من جانبها ما يلزم من اجراءات للموائمة بين الموارد والاستخدامات التى تتم وفقا للسعر المعلن مضافا اليه العلاوة .

والذى يلاحظ أن هذه الغرفة قد حلت محل اللجنة المنشأة بالقرار الوزارى رقم ٥ لسنة ١٩٨٥ ، وان المؤشرات الخاصة بتحديد السعر غير محددة واستخدام العبارات الفضفاضة يعنى أن الرونة السعرية غير كاملة وان السعر غير واقعى وأنه لابد من ظهور سوق حر أو ما يطلق عليه السوق السوداء .

أما استمرار العمل بنسب التأمين النقدى ، وأن يكون سدادها بالنقد الأجنبى ، فيعتبر تعديلا جذريا فى القرار ٥ لسنة ١٩٨٥ ، فهل هذا يعنى الاحتفاظ بمراكز النقد الأجنبى قابلة للتحويل من خلال حسابات حرة بالنقد الأجنبى واستمرار أن تكون معاملات فروع البنوك الأجنبية بالنقد الأجنبى فقط ، والعودة الى نظام الاستيراد بدون تحويل عملة ؟ .



ان الهدف النهائى من اصلاح نظام الصرف هو فرض سعر صرف عند مستوى يؤدى الى اعادة التوازن الخارجى للاقتصاد وتحسير المعاملات الخارجية من القيود الادارية .

ولتحقيق هذه الغاية يقترح انشاء سوق جديد للصرف يطبق فيه سعر صرف مرن يبدأ من مستوى واقعى كما يمثل هذا السوق مجمع النقد الأجنبى لدى المصارف المعتمدة والمعاملات التى تجرى فى السوق الحر ، ومن ثم يصبح سعر الصرف خارج نطاق مجمع النقد الأجنبى بالبنك المركزى سعرا معوما يخضع لقوى السوق ، أى سوق حر يتدمج فيه السوق الموازية السابقة وسوق الاستيراد بدون تحويل عملة .

ولما كان اتباع هذا الاسلوب فى وقت يعانى فيه ميزان المدفوعات من عجز كبير ، فقد يؤدى بل سوف يؤدى فى الغالب الى زيادة الطلب على شراء العملات الأجنبية بدرجة لا تتناسب مع المعروض اليومى منها ، فانه من المتوقع ان تحدث تقلبات حادة فى سعر الصرف عند بدء تنفيذ هذا النظام ، غير أنه من الأهمية التمييز بين التقلب السريع فى هذا الأمر القصير والخروج عن الخط بصورة مستمرة ، ويقصد بسرعة التقلب مدى وحجم التقلب فى الأمد القصير فى سعر الصرف من يوم الى آخر ومن أسبوع الى أسبوع ومن شهر الى شهر ، كما يقصد بالخروج على الخط الانحراف المستمر لسعر

الصرف عن مستوى التوازن في الأمد الطويل، وهذان البعدان للتقلب متميزان، إذ إن الأسعار يمكن أن تكون سريعة التقلب حول مستوى متواز أو مستقرة على فترات طويلة بينما تكون خارجة على الخط .

وتخفيفا لحدة هذه التقلبات والتي سوف تعنى في الغالب تخفيفا واقعيا للجنيه المصرى فانه يقترح أن تتدخل السلطات المختصة بصورة مؤقتة بتكوين احتياطي تشغيل في حدود مبلغ من العملات القابلة للتحويل وبخاصة الدولار الأمريكى ، يقدره البنك المركزى ويوضع تحت تصرفه ، على أن يعلن ذلك تقوية للسوق التجارى ، وهذا يساعد كثيرا على ترشيد المعاملات في القطاع الخارجى وبالأخص فيما يتعلق بالواردات خارج مجمع النقد الأجنبى بالبنك المركزى ، هذا بالإضافة الى زيادة الرسوم الجمركية الأساسية على بعض السلع المطلوب الحد من استيرادها .

وفيما عدا السلع التى يقصر استيرادها على القطاع العام ، والمحددة في اطار مجمع النقد الأجنبى بالبنك المركزى المصرى يسمح للقطاع الخاص باستيرادها دون اجراءات مع ملاحظة ان كافة المعاملات المتعلقة بالاستثمار الأجنبى المباشر ينبغى أن تتم عن طريق هذا السوق الحر .

ولا ينبغى محاولة توحيد أسعار الصرف قبل الأوان ، أى قبل التمكن من السيطرة على الأسباب الكامنة لاستمرار ارتفاع التضخم كالتوسع النقدي والمالى والأئتمانى وزيادة الأجور دون أن يقابلها زيادة في الإنتاجية .

### خيارات السياسة :

يتضح مما سبق أن جذور المشاكل الراهنة لنظام سعر الصرف تكمن في حقيقة أن الطلب في الاقتصاد المصرى يزيد بسرعة فائقة ، وان فيه معدل تضخم يفوق المعيار الدولى بدرجة ملحوظة الى جانب أن أسعار الفائدة وعوامل أخرى تعتبر أسبابا رئيسية تجعل كثيرا من المقيمين يرغبون في تحويل مدخراتهم الى أشكال أخرى خروجا عن تلك المسماة بالعملة المحلية . أما ضعف ميزان المدفوعات الشامل وانخفاض قيمة العملة والمشاكل الخاصة بتمويل ميزانية النقد الأجنبى فهى كلها أعراض لهذه الحقائق الأساسية والى حين ادخال اجراءات بفرض احداث تكيف بعيد المدى في الاقتصاد الكلى فان اصلاح نظام سعر الصرف يقوم بدور يميل الى أن يكون محدودا فحسب ، فهو لا يستطيع أن يزيل فيض الطلب على النقد الأجنبى ، غير أنه قد يساعد على جعل تدبيره أكثر سلاسة ، وفي تجنب بعض التشويهدات السعريّة .

\*\*\*

وبينما يكون حجم اختلال مدفوعات مصر على نحو بحيث يعتبر استثمار شكل من أشكال الرقابة الادارية على الواردات امرا لا مفر منه لبعض الوقت مستقبليا ، فانه يتوفر شعور بأنه قد يكون من الحكمة أن تنظر السلطات المصرية الى هذه الاجراءات أو استخدامها بوصفها الوسائل الرئيسية لمعالجة الصعوبات القائمة ، غير انه توجد عدة أسباب للتشكك في كفاءة القيود التي تفرض على الاستيراد في المدى المتوسط والطويل :

**أولا :** هناك نقطة لا يمكن بعدها ضغط الواردات دون اصابة الاقتصاد بأضرار خطيرة ، وعلى سبيل المثال قد تجبر الشركات التي تنقصها السلع الوسيطة على تخفيض الناتج ، وان تعمل دون الاستخدام الاكفأ لطاقتها ، كما قد يتعين تأجيل وتأخير استيراد المعدات الرأسمالية اللازمة للاحلال أو لعمليات التوسع أو ربما تكون هذه النقطة قد أصبحت قاب قوسين أو أدنى أو ربما يكون قد تم بلوغها في بعض الحالات فعلا . وقد يكون عبء التكاليف ثقيلًا بخاصة على شركات القطاع العام .

**ثانيا :** بضى الزمن تصبح أوجه الرقابة التي كانت فعالة في البداية وقد كثرت منافذ النهب منها حيث يكتشف المستوردون طرقا للالتفاف حول القواعد وحيث ينتقل الطلب الى المصادر التي تكون أقدر في الحصول على النقد الأجنبي .

**ثالثا :** ليس من الحكمة أن تتحمل الواردات عبء التكيف الخارجى بمفردها ، حيث يكون من الضروري أيضا زيادة نمو الصادرات وهو هدف لم تهتم اليه يد المساعدة بل ربما تكون القيود على الاستيراد قد أعاقته .

**رابعا :** لا يوجد ضمان بأن تخفيضا بمقدار معين ، وليكن في مجموعة معينة من الواردات بدون تحويل عملة سوف ينشأ عنه زيادة في المتاح من النقد الأجنبي للنظام المصرفى بنفس المقدار ، اذ قد يتحول الطلب من البنود التي فرضت عليها القيود الى شيء آخر ، وقد يكون ذلك التحول الى واردات أخرى . ومن الواضح ان هذه حالة لا تؤدي الى توفير في النقد الأجنبي ، وقد يكون التحول الى بند ينتج محليا ويمكن تصديره الى الخارج أو الى بند يكون قد استخدم فعلا كبديل للواردات ، وقد يحدث هبوط في الطلب ولكن النقد الأجنبي الذى كان يمكن أن يستخدم في الحصول على الواردات بدون تحويل عملة اذا لم تكن هذه القيود قائمة يحتفظ به في الداخل في حساب بالعملة الأجنبية ، وما من حالة من هذه الحالات يكون فيها الكسب الحقيقى الصافى للنظام المصرفى من النقد الأجنبي مساويا للتخفيض الاول في حقوق الاستيراد، وفي بعض الحالات قد يكون أقل كثيرا ، وفي حالات أخرى قد يصل حتى الى الصفر .

**خامسا :** ان النقص الناشئ في السلع المستوردة قد يتيح لهؤلاء الذين مازالوا يحصلون على تحويل للاستيراد أن يجنوا أرباحا احتكارية غير مرغوب فيها من المبيعات المحلية ، وبذلك يحدثون ارتفاعا في مستوى الأسعار

المحلية . ان امكانية الحصول على مثل هذه الأرباح قد ثبت في كثير من البلدان انها مصدر قوى للفساد وانها تؤدي الى استخدام يتسم بالتبديد للموارد المحلية في انتاج بدائل للواردات في انتاج البدائل للبنود المحظور استيرادها ، وقد ينطبق هذا بصفة خاصة على انتاج البنود غير الضرورية والتي قد يكون وقع أوجه الرقابة على الاستيراد عليها شديدا .

وبينما توجد الانتقادات سالفة الذكر عن الرقابة على الاستيراد بوجه عام فهناك أيضا جوانب معينة لنظام الرقابة يستخدم الآن في مصر ، والذي يبدو انه يحمل في طياته المتاعب ، اذ يوجد خطر ينشأ على وجه التحديد من المبدأ الذي تستخدمه لجنة ترشيد الاستيراد وهو « أول القادمين . . أول المخدمين » والذي يمكن أن يعتبر مصدرا لعدم التأكد من جانب المستوردين والذي يمكن أن يؤدي بهم الى تبديد وقتهم في تحرير طلبات الاستيراد .

وأخيرا طالما ان المنطقة الحرة لبور سعيد تظل قناة كبرى يمكن عن طريقها دخول السلع المستوردة الى داخل البلاد معفاة من الرسوم الجمركية، ومن ثم فان أية اجراءات لتقييد الاستيراد سوف تكون محدودة الأثر لا سيما وقد تنطبق ملاحظات مشابهة على تدفق السلع عن طريق مناطق حرة أخرى .

وللأسباب السالفة الذكر ، لا ينظر الى القيود الادارية على الواردات من ذلك النوع الذي يجرى العمل به الآن كبديل دائم وصالح للتطبيق من أجل تكيف حقيقي في ميزان المدفوعات أو لمواجهة المشكلة في عملية نظام الصرف . ولا يبدو - حتى في الأمد القصير - انه من المرجح أن يكون أثرها الكمي كبيرا بحيث تستطيع أوجه الرقابة وحدها تدعيم ميزان المدفوعات ، وقد يشير المرء الى واردات مختلفة من الواضح انها غير ضرورية « كرموش العين الصناعية » غير ان المبالغ التي من هذا القبيل يجب أن ينظر اليها في مضمون حاجة ميزان المدفوعات الى التكيف مقيسة بمئات الملايين بل بلايين الدولارات ، أى يجب الا يضحى ببلايين الدولارات من أجل حفنة من الدولارات ، ويبدو أن دور أوجه الرقابة ينبغي أن يكون قاصرا على الحد من التدهور في ميزان المدفوعات في الفترة السابقة على اجراء تغييرات أساسية في السياسة وقبل أن تصبح هذه الاجراءات فعالة، ولا يقصد بهذا ان الحجم الجارى لواردات مصر وتركيب هذه الواردات يعتبر مثاليا ، كما لا يقصد بهذا انكار ان احتمال ان النقد الأجنبي المتاح للأغراض الضرورية قد يكون أكثر وفرة إذا كان حجم السلع الكمالية أقل ( ولكن اذا أريد اثبات هذا الاحتمال الأخير ، فانه يتعين أن توجد اجابات مرضية على السؤال . . ماذا سيفعل الناس القادرون بنقودهم اذا لم يستطيعوا انفاقها على الكماليات ؟ ) وفي الواقع فان المتاح من السلع التي تعتبر كمالية بأية مقياس متاحة على نطاق واسع في مصر ، ويغلب الا تزيد أسعارها بل تقل أحيانا عنها في البلدان الصناعية ، وهذا دليل قاطع الى الحاجة بتغيير سياسة الاستيراد ، ومع ذلك فان أفضل حل للمشكلة انما يقع في التنفيذ الفعال لتعريف جمركية أحسن تقيمتها .

ويمكن تلخيص ما سبق فيما يلي :

يرى أن اتباع نظام سعر صرف ثابت غير ملائم وربما يعتبر مستحيلا، والسبيل الوحيد البديل لتحقيق سعر صرف واقعي والحفاظ عليه في سوق موحد هو السماح بدرجة عالية من المرونة في هذا السعر ، وليس هذا الاختيار بدون تكاليف ومخاطر ، اذ يوفر تدخل البنك المركزي حيث تستبعد كلية الحاجة الى هذا التدخل ولكن فقط على حساب تقلب أكبر محتمل في هذا السعر . وقد يلاحظ هذا التقلب بصفة خاصة في المراحل الأولى عندما تكون حساسية السوق غير مستقرة ، وفي ظل مثل هذه الظروف قد يتعين تخفيض السعر تخفيفا حادا ومن المحتمل بما يتجاوز المستوى السابق على التوحيد للسعر الحر هذا اذا ارادت البنوك اجتذاب مقادير كافية من التدفقات الى الداخل ، واذا لم يظهر لسعر المرونة الضرورية فسوف لا تنجح محاولة التوحيد . وقد يمكن تجنب بعض أخطار فترة التكيف وذلك بإجراء تخفيض تدريجي ( ولكن دون اسراف في التدرج ) لسعر البنوك التجارية الى مستوى يسمح — آخر المطاف — بالتوحيد الكامل لمجمع البنوك التجارية والسوق الحرة ، غير أنه ليس من الواضح أن هذا سوف يتحقق وربما سوف لا يتحقق اذا أدرك السوق مبكرا أنه من المتوقع حدوث تخفيض آخر ، واذا اعتبرت هذه الأخطار كبيرة ، فليس هناك من خيار غير السعى الى التوحيد في خطوة واحدة ، ومع ذلك فان المرونة في تحديد سعر الصرف — ليس كل ما يتطلبه أو يقتضيه تحقيق قيام سوق موحد والحفاظ عليه ، اذ تناقش بعض الاجراءات المعاونة الاضافية في الأجزاء الفرعية التالية :

افترضت المناقشة اعلان ان وضع سياسة مرونة سعر الصرف سوف يستتبعها تخفيض في سعر البنوك التجارية ، وسوف يصدق هذا دون شك على سعر الصرف الرسمي للبنوك التجارية الذي لم يعد من الممكن التمسك به ، ومن المرجح ان يصدق هذا أيضا على سعر البنك التجاري الفعلى في المتوسط والذي يحتاج أيضا الى مزيد من التخفيض اذا ما ألفى « التقنين » الجارى للنقد الأجنبي من جانب البنوك ومع ذلك فان التخفيض الظاهري كما يقاس بالتغير في السعر الرسمي للبنوك يمكن أن يكون أكبر كثيرا من التخفيض الحقيقي اذا استخدمت أسعار البنوك الفعلية كأساس لحساب الأخير .

وينبغى أن يلاحظ أيضا ان التخفيض في متوسط سعر الصرف بالنسبة للاقتصاد ككل قد يكون حتى أقل ، واذا أريد أن يكون سعر التوازن للسوق الموحد أقل تخفيفا من السعر الحر ، فان بعض المعاملات التي كانت سوف تحدث من قبل في السوق الحر سوف تحدث من خلال النظام المصرفي بأسعار أقل تخفيفا .

ولم تقدم دراسة تفصيلية في متن هذا التقرير عن امكانية تثبيت الجنيه المصرى الى سلة من العملات ، ويقصد بوسيلة التثبيت تخفيض التقلبات في

أسعار الصرف . ومع ذلك فقد كانت مثل هذه التقلبات عاملا من المرتبة الثانية في الأهمية في أحداث عدم الملائمة للسعر الرسمي الحال للبنوك التجارية ، علاوة على ذلك إذا كانت قيمة الجنيه تحدد على أساس المرونة في ضوء قوى السوق فسوف لا تنشأ الحاجة الى التثبيت الى أى معيار معطى ، ويقترح أنه إذا أريد تثبيت الجنيه المصرى الى شىء ما فسوف تكون هناك حجة قوية للبقاء على الارتباط بالدولار ، ومع ذلك فإن الحجة التي سبق تقديمها هي أن المرونة الكاملة تعتبر في الوقت الراهن مفضلة بالنسبة لمصر على أى نوع من ترتيب التثبيت ، ومع ذلك ينبغي ملاحظة أنه قد تنشأ تكاليف إدارية وأخرى غير مالية ( في وضع ميزانية النقد الأجنبي والميزانية العامة للحكومة ) إذا انفصلت الصلة بالدولار سواء بإنشاء نظام سعر صرف مرن أو باتباع التثبيت عن طريق السلة ، ويرى أنه لا يمكن تجنب هذه التكاليف بالنسبة لمصر في الوقت الراهن ولا بد وأن تكون قد ظهرت فعلا في شكل أو آخر مع المرونة الفعلية في سعر البنك التجارى .

### التوصيات

١ - العودة الى نظام الاستيراد بدون تحويل عملة فقد اثبتت احصاءات الاستيراد بدون تحويل عملة أن أكثر من ٩٠٪ يمثل سلعا وسيطة وخامات ومستلزمات انتاج وبلغ غذائية ورأسمالية وهندسية وكهربائية ووسائل نقل ، وكلها تعتبر سلعا هامة وضرورية .

٢ - رفع القيود التي تفرضها لجان الترشيد ، وتخفيف وطأة هذا النظام أو الغائه تماما واستبداله بنظام الرسوم الجمركية المتدرجة والتي تزداد بالنسبة للسلع الكمالية .

٣ - اطلاق حرية البنوك في شراء وبيع العملات الحرة وفقا لظروف العرض والطلب ، وهذا يعنى الغاء غرفة تحديد أسعار النقد الأجنبي بالبنك المركزى .

٤ - السماح للبنوك بالتعامل مع الصيارفة في الخارج بقصد تجميع مدخرات المصريين بحيث لا يقتصر هذا الحق على البنوك الحكومية دون غيرها .

٥ - اعفاء البنوك من تجنيب نسبة من موارد البنك بالنقد الأجنبي لصالح البنك المركزى .

٦ - استقلال البنك المركزى ، بمعنى الا يكون تابعا للسلطة التنفيذية، حيث يقتصر دور السلطة التنفيذية على تعيين محافظ البنك المركزى الذى يكون مسئولا أمام مجلس الشعب في ضوء التقرير الذى يقدم منه سنويا .

٧ — ونظرا لتضخم عدد البنوك في مصر ، والتي بلغت حوالى ٩٩ بنكا ، وانتشار الفروع في جميع أنحاء البلاد ، فلا ضرورة لادخال نظام الصيارف اذ تستطيع فروع البنوك القيام بهذه المهمة .

٨ — يتم في الوقت الحاضر تحديد أسعار صرف العملات الأجنبية على أساس سعر صرف ثابت مقابل الدولار الأمريكى مع تغيير المقابل للعملات الأخرى تبعا لتغير علاقاتها بالدولار في سوق نيويورك وهو سبعون قرشا للدولار ، وفي مجمع البنوك التجارية وفقا للسعر المعلن من غرفة تحديد أسعار النقد الأجنبى بالبنك المركزى متضمنا العلاوة . وقد يرى اعادة النظر في سعر الصرف الثابت بين الجنيه المصرى والدولار اذ يمكن اجراء تخفيض قيمة الجنيه المصرى بالتدريج ، حيث أن الفرق بين سعر الصرف الرسمى ( وهو سبعون قرشا ) والسعر الذى تعلنه الغرفة ( متضمنا العلاوة ) كبير جدا ( ١٣٠ قرشا ) ، وهذا التخفيض قد يساعد على حسن التفاهم مع صندوق النقد الدولى والحصول على دعم من الصندوق يساعد على تدعيم السوق التجارى المقترح انشاؤه .

واخيرا ، وليس آخرا ، بذل أقصى الجهود لاحتواء التضخم وتخفيض معدلاته المرتفعة اذ أنه بدون تخفيض هذا التضخم فلا أمل في استقرار سعر الصرف .

\* \* \*

## الاستثمارات العربية في دول العالم الثالث(\*)

### بقلم الدكتور : حازم الببلاوى

انه لمن اكبر دواعى السرور والسعادة أن التقى اليوم مع الدكتور ابراهيم شحاته لنشترك من جديد في جائزة الكويت لعام ١٩٨٣ على مستوى الوطن العربى في مجال العلوم الاقتصادية والاجتماعية . وهذا اللقاء ليس أمرا جديدا ولا لقاء عابرا بل انه خطوة أخرى على طريق استمر حوالى الثلاثين عاما وارتبطنا خلالها بزماله وصدقة قديمة . بل ان موضوع الجائزة وهو الاستثمار في الوطن العربى قد بدأ معنا بمشروع مشترك منذ حوالى العشرين عاما .

لقد التقيت بابراهيم شحاته في نهاية عام ١٩٥٣ عندما التحقنا سويا بكلية الحقوق بجامعة القاهرة قضينا بها أربعة سنوات متمعة لتخرج عام ١٩٥٧ .

ثم تزامننا في مجلس الدولة لمدة ثلاث سنوات قبل أن نختر في بعثات للجامعات المصرية للدراسات العليا في الخارج ، فأختر ابراهيم شحاته لبعثة في القانون الدولى في الولايات المتحدة الأمريكية وأخترت في بعثة الاقتصاد في فرنسا وانجلترا . وكان أول عمل لنا بعد عودتنا من البعثة هو كتيب مشترك « التعاون الاقتصادى العربى » صدر في أول ديسمبر ١٩٦٥ كملحق للأهرام الاقتصادى . وهكذا شاء القدر أن نبدأ في دراسة مشتركة عن التعاون الاقتصادى العربى أو قل عن الاستثمار في الوطن العربى ، لنتلقى بعد ذلك بحوالى العشرين عاما لنشترك من جديد في جائزة الكويت للعلوم الاقتصادية والاجتماعية في نفس الموضوع وهو الاستثمار في الوطن العربى .

ورغم أن هذا البحث — التعاون الاقتصادى العربى — لم يكن أكثر من محاولة أولية وسريعة ، الا أننى أعتقد أنه كان يمثل بعض الأهمية في ذاته وبدرجة أكبر في تطور تفكيرنا ودراساتنا اللاحقة كما يظهر في دراسات ابراهيم شحاته وبحوثى التالية . فمن ناحية أخذ هذا الكتيب بعض الأهمية التى ربما تفوق قيمة ما ورد من أفكار ، فقد كان من أوائل الدراسات

---

(\*) محاضرة القاها السيد الدكتور / حازم الببلاوى يوم ٢٣/١٠/١٩٨٤ بكلية التجارة جامعة الكويت بمناسبة حصوله مناصفة مع الدكتور ابراهيم فهى شحاته على جائزة الكويت لعام ١٩٨٣ على مستوى الوطن العربى في مجال العلوم الاقتصادية والاجتماعية في حفل الاستثمار في الوطن العربى .

بالعربية عن موضوع التعاون أو التكامل أو العلاقات الاقتصادية العربية . ولا أكاد أذكر من الكتب السابقة عليه بالعربية في هذا الموضوع سوى مؤلف الدكتور لبيب شقير عن « العلاقات الاقتصادية في البلاد العربية » ، ١٩٥٨ ، ومؤلف برهان الدجاني عن « تحليل بعض أوجه العلاقات الاقتصادية بين البلاد العربية » ، ١٩٦٢ . ولذلك فقد جاء هذا الكتيب في وقت كانت الحاجة اليه كبيرة ، وساعد صفر حجمه على انتشاره في ذلك الوقت . وقدم لبعض المؤتمرات الاقتصادية مما ساعد على ترجمته الى اللغات الانجليزية والفرنسية في ذلك الوقت .

هذا من ناحية الظروف الذي صدر فيها هذا الكتيب ، اما من حيث مضمونه فانه بالمقاييس الحالية — كما وصلت اليه دراسات التعاون الاقتصادي العربي — يعتبر حقا ترديدا لبديهات معروفة . ولكن هذا لا يمنع من أنه كان يمثل — في الوقت الذي صدر فيه — بعض التجديد . فقد أبرز هذا الكتيب بشكل واضح التمييز بين مجموعتين اقتصاديتين ضمن الدول العربية ، وهى التفرقة التى أصبحت تقليدية فيما بعد بين الدول العربية النفطية والدول غير النفطية . وقد أصبحت هذه التفرقة أساس دراسات التعاون الاقتصادي العربي فيما بعد سواء فيما يتعلق بالاستثمارات العربية من المجموعة الأولى الى الثانية أو فيما يتعلق بانتقالات العمال من المجموعة الثانية الى الأولى .

كذلك تضمن هذا الكتيب بوادر — وان لم يكن بدرجة كافية من الوضوح — أهمية فكرة المشروعات العربية المشتركة . فقد كان الفكر السائد حتى ذلك الوقت يرى أن التعاون الاقتصادي يتم قياسا على التحارب الأوربية عن طريق تحرير التجارة وازالة العقبات القانونية أمام حركات السلع وعناصر الانتاج . أما صيغة المشروعات المشتركة كأسلوب للتعاون المباشر في مشروع محدد فانها لم تكن بعد من الأمور المستقرة في الأدب الاقتصادي . وقد تضمن هذا الكتيب اشارات الى هذا الأسلوب للتعاون الاقتصادي ، وهو الأسلوب الذى يعتمد على انشاء مشروعات مشتركة .

اما تأثير هذا الكتيب على تطور تفكيرنا اللاحق ، فانه يتضح من مراجعة قائمة دراسات ابراهيم شحاته في مجال الاستثمارات العربية وكما يظهر في أبحاثي في هذا الميدان . فعندما نشرت كتابي الثانى في العلاقات العربية وكان عنوانه « التنمية الزراعية مع إشارة خاصة الى البلاد العربية » . معهد البحوث والدراسات العربية ١٩٦٧ — كان الاهتمام بالتعاون الاقتصادي عن طريق القيام بمشروعات مشتركة محورا أساسيا في الدراسات . فالتعاون القائم على أسلوب ازالة العقبات أمام حركات السلع وعناصر الانتاج — وهو ما أطلقت عليه اسم التعاون عن « طريق توحيد الاطار التنظيمى » بدأ قاصرا في كثير من الأحوال ، وذلك أن أسلوب التعاون عن طريق توحيد الاطار التنظيمى لا يكفل تذليل جميع العقبات التى تقوم في وجه التقارب الاقتصادي ، ولذلك فقد كان من الضروري الاتجاه الى أسلوب جديد يتفق مع هذه الأوضاع . ويتضمن هذا الأسلوب الجديد

الاتفاق على القيام بعمل مشترك .. فالتعاون عن طريق القيام بمشروعات مشتركة من شأنه أن يحل بعض المشاكل الناتجة عن اختلاف الهياكل الاقتصادية بين الدول العربية ، تلك المشاكل التي يعجز أسلوب التدخل غير المباشر عن حلها . فالتعاون الاقتصادي عن طريق القيام بمشروعات مشتركة يكمل نقصا واضحا في الاعتماد على الأسلوب غير المباشر وحده » .

### التنمية الزراعية مع اشارة خاصة الى البلاد العربية صفحات ١٥٨-١٦٠

ولم يكن غريبا أن تكون دراسة ابراهيم شحاتة التالية في موضوع الاستثمارات العربية هي كتاب عن « المشروعات الاقتصادية الدولية المشتركة وتطبيقاتها في العالم العربي » - مطبعة جامعة عين شمس ١٩٦٩ ، ثم تتوالى دراسات ابراهيم شحاتة في هذا الموضوع ، فيكتب عن المشروعات الاقتصادية العربية المشتركة - السياسة الدولية ١٩٦٩ ، ثم في نفس المجلة ١٩٧٥ ، كما يكتب عن الصيغ المختلفة لانشاء المشروعات العربية المشتركة ، منشورات الصندوق الكويتي ١٩٧٥ .

وتأتى ثورة النفط وتتفجر العلاقات الاقتصادية الدولية ، وما كان كماها أو باديا في الظهور يبدو فجأة عملاقا ، وهكذا تطرح قضايا الفوائض المالية النفطية والاستثمارات والمعونات الدولية ودور مؤسسات التمويل الوطنية والاقليمية والدولية . ويشارك ابراهيم شحاتة بفكرة ازاء الظواهر الجديدة فيكتب عن ضمان الاستثمارات الدولية ومؤسسات التمويل ومستقبل المعونات ثم يتولى مسؤولية صندوق الأوبك ، عند انشائه ويساهم أيضا بالكتابة عن دوره . كذلك تحتل قضية الفوائض المالية النفطية وأسلوب استثمارها مكانا واضحا في كتاباتي التالية .

**ولما كان الغرض من هذه المحاضرة هو اعطاء نبذة عن انتاجي العلمي المرتبط بموضوع هذه الجائزة فقد اخترت موضوعا لها « الاستثمارات العربية في دول العالم الثالث »** . واذا ازعم أنني أسهمت بعض الشيء في هذا الميدان فقد خضعت في ذلك نوع من التطور سواء من حيث موضوعات الاهتمام أو من حيث اشكال التحليل قبل أن أتمكن من صياغة بعض التصورات حول موضوع الاستثمارات العربية في العالم الثالث وخاصة في الوطن العربي . وأود فيما يلي أن أتناول هذا التطور .

ولن أتناول فيما أقدمه من تلخيص كل انتاجي العلمي ، وإنما اقتصر فقط على ماله صلة بتطور تفكيري في هذا الموضوع ، كذلك فأننى سوف أحاول أن أعتمد في توضيح ذلك على اقتباسات مباشرة مما كتبتة في هذه الموضوعات تأكيدا لمعنى الاستمرارية في سلسلة التفكير في هذا الانتاج العلمي . وسوف يتضح أن كتيب « التعاون الاقتصادي العربي » سابق الاشارة اليه كان الى حد معين نقطة البدء في هذا التطور .

ويمكن أن أقسم مراحل تفكيري في هذا الصدد الى مرحلتين ، مرحلة الآمال ومرحلة الواقعية . أما المرحلة الأولى فقد بدأت منذ عودتي من البعثة

وتأكدت في ظل الانتصار العربي في أكتوبر ١٩٧٣ وثورة النفط الأولى ٧٣/٧٤ عندما كان الأمل كبيرا في انشاء نظم اقتصادى عربى جديد . وبدأ المرحلة الثانية في تفكيرى عندما قاربت صدمة النفط الأولى من نهايتها وتأكدت سطوة الواقع فكان لابد من اعادة الدراسة على أسس أكثر واقعية من البحث عما يحقق المصالح المادية والمباشرة لتتخذى القرارات . والطريف أن هذه المرحلة الواقعية لم تأت لتعارض نتائج الفترة المثالية الأولى بل على العكس جاءت لتعطيها مزيدا من الدعم المستمد من المصالح المباشرة والواقعية ، ولذلك فأننى أقسم انتاجى العلمى في هذا الصدد الى مرحلتين أو موضوعى « النظام الاقتصادى العربى الجديد » « واستثمارات الفوائض النفطية وأساليب حمايتها » . وهاتان المرحلتان تمثلان لحظتين فكريتين أكثر مما يمثلان تتابعا زمنيا . ففى كثير من الأحوال كنت أجد بوادر المرحلة الثانية في كتابات قدمت في وقت مبكر نسبيا وعندما كنت لا أزال في مرحلة الآمال والتنبؤات . وعلى العكس فقد كانت هناك كتابات متأخرة نسبيا لا تخلو من مثالية في مرحلة الواقعية . وهكذا الانسان دائما خليط من المثالية انواقعية ، عينيه على السماء واقدامه على الأرض .

### نحر نظام اقتصادى عربى جديد :

كانت ثورة النفط في نهاية ١٩٧٣ في أثر معركة عسكرية وسياسية ناجحة للعرب لأول مرة في العصر الحديث حافظا للدارسين للعلاقات الاقتصادية للبحث عن اطار جديد للعلاقات الاقتصادية العربية .

وكان نجاح الدول النفطية في تعديل علاقات الأسعار بين المنتجين والمستهلكين للنفط دافعا قويا للمطالبة بنظام اقتصادى جديد . وفي هذا النوع من المطالبات يختلط الممكن بالمرغوب فيه وتتداخل التمنيات مع الامكانيات . وعندما دعيت لالقاء بحث في المؤتمر العلمى السنوى الأول للاقتصاديين المصريين في ٢٥ - ٢٧ مارس ١٩٧٦ قدمت بحثا بعنوان « **التعاون الاقتصادى العربى مرة اخرى** » ، اشارة الى الكتيب سابق الاشارة اليه . وفي الاسبوع التالى مباشرة قدمت نفس الدراسة منقحة ومعدلة تحت عنوان « **نحو اقتصاد عربى جديد** » لندوة النظام الاقتصادى الدولى الجديد والعالم العربى . ( ندوة نظمها الصندوق الكويتى للتنمية الاقتصادية العربية ، والجمعية الاقتصادية الكويتية ، والمعهد العربى للتخطيط وجامعة الكويت ٢٧ - ٣٠ مارس ١٩٧٦ ) .

وفي هذه الايام المجيدة كان الاحساس غالبا بأن النظام الاقتصادى الدولى القائم ليس فقط غير كاف وغير ملائم بل وأن هناك امكانيات حقيقية لتغيره بانشاء نظام اقتصادى دولى جديد أكثر انصافا

للدول الفقيرة من ناحية ومتيحاً لها المساهمة الجادة والبناءة في التطور الحضاري من ناحية أخرى . وطبيعي أن الدعوة لإنشاء ناظم اقتصادي دولي جديد لا يمكن أن تتم بمعزل عما يتم من تطورات تكنولوجية وعلمية في العالم . فالعالم يعيش الآن « ثورة صناعية جديدة وصامتة وهي ليست أقل خطورة أو أدنى أثراً من الثورة الصناعية الأولى وإن كانت أقل ضجيجاً . وتقوم هذه الثورة على الجمع بين الميكرو إلكترونيات والحاسبات والاتصالات . وتتميز هذه التكنولوجية الجديدة بالتركيز على معالجة المعلومات عليها » ( انطباعات عن اتجاهات التنمية الاقتصادية في الكويت ، المؤتمر التخطيطي حول مستقبل النمو السكاني والتطور الاقتصادي والاجتماعي في الكويت من ١ - ٤ مايو ١٩٨٣ ) . وعندما نتحدث عن ثورة المعلومات فإننا نقصد شيئاً أكثر من زيادة في الانتاج أو الانتاجية، فنحن نشير الى تغيير وانقطاع كفي في التكنولوجيا وفي الآفاق المتاحة . فإذا كان ظهور الزراعة قبل حوالي عشرة آلاف سنة في وادي النيل أو في وادي ما بين النهرين ثورة وانقطاعاً كاملاً بين نمط الحياة السابقة واللاحقة ، وإذا كانت الثورة الصناعية قبل قرنين في الجزر البريطانية ثم في أوروبا انقطاعاً آخر غير في نمط الحياة وأساليب الانتاج ، فإننا يمكن أن نكون على فاتحة عصر جديد يمثل انقطاعاً وتغيراً في نمط الحياة والتكنولوجيا وهو المرتب على ثورة المعلومات والاتصالات ومن النظام الاقتصادي الجديد الى نظام المعلومات الدولي الجديد ، الأعلام العربي ، المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم . السنة الثانية - العدد الأول ١٩٨٢ ص ٣٥ .

« وكما تجرى المقابلة كثيراً في الفلسفة والأخلاق بين الروح والمادة، فإننا نستطيع أن نجد مقابلة أخرى في عالم التكنولوجيا والانتاج تساعد على القاء بعض الأضواء ، وهي المقابلة بين الطاقة والمعلومات ( بين العضلات والعقل ) ، أو كما جاء في عنوان أحد الكتب بين « الأداة والكلمة » . وعندما نتحدث هنا عن الطاقة فإننا نشير الى المادة بكل صورها ، فالطاقة لا تعدو أن تكون أحد صور أو حالات الطاقة كما علمنا اينشتين ... وفي هذا الوقت الذي يمر فيه العالم بثورة تكنولوجية بدأت بالمطالبة من جانب العالم الثالث بإعادة النظر في أساس توزيع المزايا الاقتصادية بين سكان العالم وهي الدعوة التي عرفت باسم المطالبة بإنشاء نظام اقتصادي عالمي جديد » ( نفس المقال صفحات ٣٧ - ٣٨ ) .

« على أن الدعوة لإنشاء نظام اقتصادي جديد ليست فقط مجرد الرغبة في التمرد على الظلم والقهر . فهذه أمور عاصرها الانسان منذ التاريخ . والجديد هو أنه توافرت عناصر موضوعية غيرت في موازين القوى الاقتصادية بين الدول ، وجعلت هذه الرغبة أمراً متحمل التحقيق . والتغيير الذي طرأ هو تغيير في الاقتصاد والسياسة ، ولا توجد تفرقة بين ما هو اقتصادي وما هو سياسي . فالسائد أن السياسة تعني بدراسة السلطة وأن الاقتصاد يهتم بدراسة التبادل . والحقيقة أنه

في مجال العلاقات الاقتصادية تحدد اقتصاديات القوة قواعد وحدود التبادل . فالعلاقة بين الاقتصاد والسياسة هنا كالعلاقة بين الحرب والسياسة ، كلاهما يحقق نفس الأغراض بأساليب مختلفة والجديد يرجع الى ما أظهره التطور الاقتصادي من تغيير في علاقات القوة .

« فالعالم الثالث الفقير ظهر بأخطر مما يبدو ، والعالم المتقدم اكتشف حدودا على قدرته بل وعلى قدرة العالم أجمع . . واذا كان النظام الاقتصادي القائم تعبيرا عن علاقات القوة بين الدول المتقدمة والدول الفقيرة ، فان الجديد هو اكتشاف أن الأولى يكمن بها عناصر ضعف أكثر مما يبدو والثانية عناصر قوة وخطورة أكثر مما يظهر **نحو نظام اقتصادى عربى جديد** النظام الاقتصادي الدولي الجديد والعالم العربى مطبوعات الصندوق الكويتى للتنمية الاقتصادية العربية ١٩٧٦ ، ص ٦٩ . ولعله من المفيد أن نشير هنا بصدد التغيرات التى لحقت بالنظام الاقتصادي العالمى ( ظهور قوة العالم الثالث واكتشاف محدودية العالم ) الى خطورة العمل الذى تم على المسرح العربى فى النظام العالمى . فحرب أكتوبر ورفع أسعار البترول ليسا فقط أخطر انقلاب فى العلاقات الدولية الحديثة ، بل أنها فى ذاتها تعكس أهم مشكلتين يواجهها العالم . فهذا الحدث رمز تزايد قوة العالم الثالث من ناحية وتعبير عن أزمة الطاقة ومن ثم محدودية العالم من ناحية أخرى . وكذلك فانه من الهام الاشارة الى أهمية توقيت استعمال سلاح النفط مع العمليات العسكرية العربية فى تضامن كامل وبعبارة أخرى ، فانه فى اللحظة الوحيدة التى نشأ فيها نظام عربى تغير النظام الدولي ( نفس الدراسة ، ص ٧٤ ) .

وفى ظل هذه التغيرات الكبرى ولد الحلم بإنشاء نظام اقتصادى عربى جديد يقوم على أسس جديدة ومختلفة . ففى الوقت الذى تسعى فيه الدول النامية للحاق بالدول المتقدمة ، نسمع صيحات الاستنكار للمجتمع الصناعى ذاته والرغبة فى مجاوزته الى مجتمع أكثر انسانية . ولذلك فقد كان المطلوب محاولة انشاء نظام اقتصادى مختلف يقوم على أسس جديدة تساعد على مزيد من الارتقاء بالانسان وحرية . وفى هذا البحث عن تصور جديد لمجتمع مختلف استخدمت فكرتى الطاقة والمعلومات سابق الاشارة اليها . ذلك أنه يمكن أن « نقول بنوع من التبسيط بغرض ابراز الحجة — أنه من بين هاتين الفكرتين ، فان الطاقة ( الأشياء ) هى الهدف فى المجتمعات الصناعية ، فى حين أن المعلومات تستخدم وسيلة وخدام للأشياء » .

« وربما يكون هذا هو موطن الخطأ . وربما يكون الاصلاح بعكس العلاقة بحيث يسعى المجتمع الى تعظيم المعلومات المتاحة للأفراد وبحيث تكون الطاقة فى خدمة هذا الهدف . وهذا ما نقترحه كهدف لمشروع جديد للتنمية لدول العالم الثالث وما نرى أنه قادر على المساعدة على خلق نظام جديد وعلاقات جديدة » **نحو نظام اقتصادى عربى جديد ، نفس الرجوع** ص ٨٠ « وليس الأمر مجرد مقامرة على مستقبل جديد بكل ما ينطوى

عليه ذلك من احتمال ومخاطرة ، بل أن هناك بعض المؤشرات الواضحة على امكانيات اقتصاد المعلومات « ( نفس المرجع ص ٨١ ) .

ومع ذلك فإن حديثي عن انشاء نظام اقتصادي عربي جديد لم يتوقف عند مناقشة الاعتبارات الفلسفية وراء أهداف المجتمع الجديد المنشود بتقديم المعلومات على الطاقة ( الأشياء ) ، بل تطرق لتوصيات محدودة في جانب العلاقات الاقتصادية المباشرة للدول العربية في ضوء الظروف القائمة حينذاك . وقد تضمنت هذه التصورات لانشاء اقتصادي عربي جديد ثلاثة اتجاهات أساسية كان يمكن أن تكون مدخلا لعالم اقتصادي عربي أكثر كفاءة وأمضى قوة .

« فإذا كان هناك شعور عام بين الدارسين للعلاقات العربية وفي الدوائر المسؤولة في الدول العربية وفي الجامعة والمنظمات العربية بالحاجة الى إعادة النظر في العلاقات الاقتصادية العربية بما يتفق مع الظروف الجديدة » ، فقد عرضت عددا من المقترحات الممكنة على أننا لم نذهب في هذه المقترحات حدا بعيدا في الخيال ، وإنما نقتر على ما يعتبر خطوة للامام دون أن يكون منفصلا تماما عن الواقع . فهي مرحلة متوسطة بين الدراسة الوضعية وبين تلك المثالية أو التأملية . وهذه الأمور هي :

- الحاجة الى ميزانية عربية .
- خلق نظام قانوني عربي للمعاملات .
- ابراز مكان خاص للعمل العربي ( نفس المرجع ص ٩٢ ) .

### اولا - انشاء ميزانية عربية :

« أخذ التمويل العربي أشكالا متعددة ، ويثور التساؤل عما اذا كان قد آن الأوان للأخذ بفكرة الميزانية العربية . والمقصود بذلك الاعتراف بوجود حاجات عربية تمول من إيرادات عربية سنوية وعلى أساس القدرة على الدفع . ويمكن فهم هذا التطور في العلاقة بين الحاجات القطرية وبين الحاجات العربية على نفس الأساس الذي تطورت فيه العلاقة بين المالية الخاصة والمالية العامة داخل كل دولة . ففي داخل كل دولة يمكن التمييز بين الحاجات الفردية من ناحية ، والحاجات الاجتماعية والاستحقاقية من ناحية أخرى .

فأما الحاجات الفردية فانه يمكن لجهاز الثمن والمالية الخاصة أن تقوم بأشباعها . وأشباع هذه الحاجات يقتصر على صاحبها ومن ثم فانه يقبل أن يمولها من ماله الخاصة . أما الحاجات الاجتماعية والاستحقاقية فان جهاز الثمن والمالية الخاصة لا تصلح لتمويلها لأنها بسبب طبيعتها

أو بسبب تقدير المجتمع تحقق منافع وأعباء لا يمكن حصرها في القائمين بها ومن ثم لابد وأن تقوم الدولة بتوفيرها عن طريق مواردها السيادية ( الضرائب بصفة أساسية ) .

وفيما يتعلق بكيفية تجميع الموارد السيادية للدولة ، فإنه بعد تردد في الفكر الاقتصادي ، استقر الأمر على أن تحصل هذه الموارد من الأفراد حسب قدرتهم التمويلية وبصرف النظر عن مدى انتفاعهم مباشرة بهذه الخدمات .. كل هذا من المبادئ الأولية المستقرة في المالية العامة ، وتساؤلنا هنا ، هل نحن بصدد تطور مماثل وبحيث نعاصر نشوء مالية عربية لتمويل الحاجات العربية . هذا ما نعتقد ، كما نعتقد في ضرورة متابعة هذا التطور « ( نحو نظام اقتصادى عربى ، ص ٩٣ ) .

ومن ينظر الى مقررات القمة العربية بالدعم السنوى لدول المواجهة يجد أن « الدول العربية مجتمعة قررت أن الدفاع العربى ليس حاجة قطرية لكل دولة وانما هو حاجة عربية ينبغى توفيرها للأمة العربية في مجموعها » . « وغنى عن البيان ان اعتبار الدفاع عن وجود بعض الدول العربية من قبيل الحاجات العربية التى تمول في جزء منها ، على أساس ميزانية عربية — انما يمثل الخطوة الأولى ، وهى خطوة صغيرة حقاً . فهذه حالة تمثل الدفاع الفريزى من الوجود المادى والأمر يحتاج الى خطوات أخرى . فالوجود الحضارى للأمة العربية يقتضى المضى قدما في هذا الطريق وتوسيع دائرة الحاجات العربية » .

« ومن المجالات الأخرى التى يمكن التفكير فيها البنات الأساسية للتبادل التجارى والثقافى العربى . وفى مقدمة ذلك شبكات الاتصالات والمواصلات بصفة عامة » ( نفس المرجع ص ٩٤ ) « على أن الاعتراف بوجود حاجات عربية تحتاج الى تمويل عربى لا يمثل الا المرحلة السهلة من المشكلة وتثور الصعوبات عندما نبدأ بمناقشة كيفية توزيع الأعباء المالية لتمويل هذه الحاجات العربية » .

« وسياسة لتمويل الحاجات العربية لا يمكن أن يقدر لها النجاح اذا هى اقتصرت على طلب التمويل من الدول النفطية بل الواجب أن تتم مساهمة جادة وحقيقية من جانب الدول الأخرى أيضا .. فينبغى أن نشير الى أن ما يهم هنا ليس في كيفية توفير التمويل بقدر ما هو في الاعتراف بوجود هذه الحاجات العربية وفي ضرورة تمويلها على أساس عربى ( نحو نظام اقتصادى عربى ، ص ٩٥ ) .

## ثانياً — انشاء نظام قانونى عربى للمعاملات :

« لا جدال في أن توحيد الاطار القانونى الذى تتم فيه المعاملات فيما بين الدول العربية وازالة كافة أسباب الغموض حوله ، من شأنه أن يساعد

على تدعيم وتنمية هذه المعاملات » . ولذلك فقد « يكون من المناسب أن تبحث الدول العربية في امكانية خلق نظام قانونى عربى يحكم المعاملات العربية . وهذا القانون العربى يسرى على العلاقات ذات العنصر العربى . وبطبيعة الأحوال فان هذا القانون سوف يحدد نطاق تطبيقه من حيث أنواع الأشخاص القانونية والعلاقات الخاضعة له » .

« كذلك فانه اذا أخذ بفكرة الميزانية العربية فقد يكون من المناسب ان يعتبر تطبيق هذا القانون من الحاجات العربية التى تمول تمويلا عربيا ، بحيث ينشأ نظام قضائى مستقل يقوم على تطبيق هذا القانون العربى على المعاملات العربية » .

« والأخذ بالاقتراح المقترح يعنى أن تنشئ الدول العربية نوعا جديدا من النظم القانونية يحتل مكانة محددة . فالمستقر أن هناك نظاما قانونيا داخليا ، ونطاقا قانونيا دوليا . والاقتراح المتقدم يعنى انشاء نظام جديد هو النظام القانونى العربى وهو يقع فى مرحلة وسطى بين القانون الداخلى والقانون الدولى . ويرمى الاقتراح المتقدم الى انشاء نظام قانونى عربى يعطو النظم القانونية الداخلية ، وأن هذا القانون العربى ينظم المعاملات العربية وتطبقه محاكم عربية وتلتزم الدول بتنفيذه وتطبيق هذا القانون بالنسبة للمعاملات العربية » ( نحو نظام اقتصادى عربى ، نفس المرجع ص ٩٧ - ٩٨ ) .

وقد بدأ مجلس الوحدة الاقتصادية العربية فى وقت من الأوقات دراسه هذا الاقتراح وشكل لجان لدراسته ، ولكن شأن العديد من المشروعات العربية قبرت الفكرة سريعا .

### ثالثا - الحاجة الى تنظيم حقوق العمل العربية :

« اقتصر الاهتمام العربى حتى الآن على تنظيم العلاقات الاقتصادية المتعلقة بحركات السلع ( التجارة ) وانتقالات رؤوس الأموال ، وكان حظ العمل من العناية هامشيا . وقد أخذت الدول العربية فى هذا بالاعتباس عن الأسلوب المتبع فى التعاون الاقتصادى الدولى بصفة عامة . ففى العلاقات الدولية يكاد يقتصر الاهتمام على انتقالات السلع ورؤوس الأموال ( الأثياع ) ، أما انتقالات العمل فانه لا تجد ما تستحقه من عناية . ومع ذلك فانه فى حالة الدول العربية تكاد تكون انتقالات عنصر العمل هى أهم مظهر من مظاهر التعاون الاقتصادى . ولذلك فانه من الغريب الا يلقى هذا الجانب للعلاقات الاقتصادية الرعاية الواجبة » ( نفس المقال ، ص ٩٨ ) .

« وفى ظل الأوضاع الحالية للدول العربية فان أى تنظيم لحقوق العمل العربى ينبغى أن يراعى التوفيق بين أمرين : الأول هو حماية النظام السياسى القائم فى كل دولة وعدم تعكير صفو الأمن السياسى

والاجتماعى الموجود . والثانى هو توفير حماية لحقوق العمل العربى فى الاستقرار وضمان حرياته الاساسية طالما أن وجوده لا يؤثر على الاستقرار السياسى والاجتماعى القائم . وحتى الآن فإن حماية المصالح السياسية للدول قد حققت الغلبة على توفير الضمانات لحقوق العمل ومن الغريب أن الدول العربية تتشدد فى التمسك بقوانين الجنسية وحقوق المواطنة فى الوقت الذى دخلت فيه فكرة لجنسية المنطقة العربية حديثا جدا . وفى منطقة تراثها الحضارى لم يعرف فكرة الجنسية الأخلال النصف قرن الأخير . ورغم أن الحضارة العربية التى سادت المنطقة لعدة قرون قد عرفت ممالك متعددة لكل منها حدوده السياسية ، فقد كان الفرد فى أى مكان منها ، يتمتع بكافة الحقوق طالما أنه ينتمى الى « دار السلام » فالجنسية فكرة مستوردة اضيفت الى تقاليدنا فى التفرقة بين « دار السلام » « ودار الحرب » . وفى هذه الفكرة العربية لا تتغير حقوق المواطن بالانتقال من دولة عربية الى دولة عربية اخرى وان كان النظام السياسى الموجود قد يختلف بين هذه الدول . ولذلك فإن تراثنا فى هذا الميدان كان يفرق بين امكان اختلاف النظم السياسية وبين المساواة فى الحقوق للعربى داخل كل وحدة سياسية ( نحو نظام اقتصادى عربى جديد ص ٩٨ ) .

فى خلال هذه المرحلة من البحث عن نظام اقتصادى عربى جديد تحققت بعض الانجازات وعرف العمل العربى المشترك ببعض الازدهار فانشئ الصندوق العربى للانماء الاقتصادى والاجتماعى ، وتوسع نشاط الصندوق الكويتى وانشئت مجموعة الصناديق الوطنية ( الصندوق السعودى ، صندوق أبو ظبى ، الصندوق العراقى ) ثم انشئ صندوق النقد العربى . وازدادت تحويلات الأموال من الدول النفطية الى الدول غير النفطية سواء التحويلات الرسمية أو الخاصة . وبدأ الاهتمام بتشجيع الاستثمارات وانشئت مؤسسة ضمان الاستثمارات العربية . وأخيرا أخذت انتقالات العمل من كافة الدول العربية الى منطقة الخليج ابعادا هائلة بحيث تعارفت الشعوب لأول مرة على نطاق العلاقات الفردية على مستوى واسع . وهذا كله جديد سواء فى ظواهره الجديدة أو مدى حجمها .

ولكن رغم كل ذلك فقد بدأ أن ما تحقق كان أقل بكثير مما هو متوقع ومع مرور الزمن اتضحت الفجوة الكبيرة بين الأمل والواقع .

فالتحويلات المالية من الدول الغنية الى الدول الفقيرة لم تتجه الى الزيادة مع مرور الزمن بل أنها استقرت أن لم تكن تناقصت . وفى نفس الوقت تزايدت علاقات الدول النفطية بالدول الصناعية الغنية بحيث أصبحت أكثر فأكثر جزءا من النظام الاقتصادى العالى ولم يعد ارتباطها بالنظام الاقتصادى العربى ، سوى علاقة ثانوية ، وانتقلت الأموال العربية — بشكل أساسى الى الدول الصناعية المتقدمة مع بعض المعونات السياسية للدول الشقيقة .

فحتى نهاية ١٩٧٨ قدرت مجموعة الفوائض المالية لدول الأوبك ( أساسا دول الخليج العربي ) بحوالى ١٨٠ بليون دولار خصص منها أقل من ٣٠ مليون دولار للدول النامية ( أقل من ٢٠ ٪ ) سواء بشكل مباشر أو بشكل غير مباشر ووظف الباقي في الدول الصناعية المتقدمة «

## Arab Gulf Foreign Investment

### Coordination : Needs & Modalities.

The Arab Gulf Journal - April 1983.

ولذلك فقد كان من الواجب توجيه الاهتمام الى دراسة أسباب تدهور العلاقات المالية والاستثمارية بين الدول العربية النفطية والدول العربية النامية الأخرى ، وتحولها الى نوع من علاقات المساعدة الاقتصادية بدلا من أن تكون خطأ استراتيجيا للاستثمارات المالية العربية . ومن هنا بدأت المرحلة الثانية من انتاجى العلمى حول موضوع الاستثمار العربى . وهى تدور حول تساؤل محدد ، لماذا لا تتجه الأموال العربية الى باقى الدول العربية الأخرى ؟ وما هى المصلحة الاقتصادية المباشرة لدول الفائض المالى فى الأشكال المختلفة لاستثمارات هذه الفوائض ؟ هذه الأسئلة ومحاولة الإجابة عليها ساعدت على تكوين بناء فكرى مرتبط بقضية الاستثمارات المالية العربية وعلاقتها بدول العالم الثالث وخاصة الدول العربية . ومن هنا بدأت المرحلة الثانية فى أبحاثى وهى مرحلة الاستثمارات المالية العربية ودول العالم الثالث .

## الاستثمارات المالية العربية ودول العالم الثالث :

لعل أول دراسة لى فى هذا الاتجاه الجديد هو بحث **الفوائض المالية النفطية والبنيان الاقتصادى العالمى** ( النفط والتعاون العربى ) منظمة الاقطار العربية المصدرة للبتروى ، المجلد الرابع العدد الرابع ( ١٩٧٨ ) .

ومع ذلك فقد سبقها فى هذا الاتجاه ورقة قدمت لمؤتمر الاقتصاديين العرب فى بغداد فى ١٩٧٦ ، وكذلك نجد أصول هذه الأفكار فى محاضرة القيت فى ندوة خريجى المعهد القومى للإدارة العليا فى الاسكندرية فى يونيو ١٩٧٣ ( أى قبل صدمة النفط الأولى ) والتي أعيد نشرها فى السياسة الدولية عدد ٢٣٧ يوليو ١٩٧٤ تحت عنوان **رؤية مستقبلية لدور الأموال العربية** .

وتنقطة البدء فى هذا التحليل هى خطورة « النظر الى الفوائض المالية على أنها مجرد ظاهرة نقدية مالية دون النفاذ الى الاقتصاد العينى وتوزيع الموارد واستخدامها على نطاق العالم » مما يمكن أن يؤدى الى نتائج

سلبية على الدول النفطية ذاتها » ( الفوائض المالية النفطية والبنيان الاقتصادي العالمي ص ٩ - ١٠ ) « فرغم صغر اقتصاديات الدول النفطية بالنسبة للعالم ، فان رفع أسعار النفط في ١٩٧٣ / ١٩٧٤ كان بداية لاحداث تغيير في النظام الاقتصادي العالمي ، باجراء اعادة في توزيع الدخل العالمي بقرار صادر من دول صغيرة . ورفع الأسعار وحدة ودون سياسات مكهولة للاستثمارات النفطية يمكن أن يصبح عديم القيمة . ولذلك فان الدول النفطية مطالبة بتبنى استراتيجية اقتصادية عالمية في استثماراتها لفوائضها المالية بما يدعم خطوتها الأولى برفع الأسعار ( نفس المصدر ) .

ولعل أهمية هذه المقالة ترجع الى أنها نشرت قبل صدمة النفط الثانية ١٩٨٠/٧٩ وتضمنت الى حد بعيد تنبؤا بأن استمرار نمط توظيف الأموال العربية في الدول الصناعية لابد وأن يؤدي الى زوال الفوائض نفسها كظاهرة اقتصادية اجمالية . الأمر الذي تحقق الى حد كبير بنهاية ١٩٧٨ ثم تكررت نفس الدورة مع صدمة النفط الثانية حين تلاشت هذه الفوائض بعد ثلاث أو أربعة أعوام من رفع الأسعار .

ويقوم التحليل في هذه الورقة على أساس محورين أساسيين ، الأول أن الفوائض المالية النفطية عبارة عن زيادة في المدخرات العالمية تحققت لمصلحة دول الأوبك نتيجة اعادة توزيع الدخل العالمي في أثر تعديل أسعار النفط ، وأن الاحتفاظ بهذه المدخرات يتطلب زيادة في الاستثمارات الحقيقية على مستوى العالم . أما المحور الثاني فهو أن ظاهرة الفوائض المالية تمثل اختلالا في توازن موازين المدفوعات للدول الصناعية والدول النفطية ( عجز لدى الأولى وفائض لدى الثانية ) وأن هذا الاختلال لا يمكن الاحتفاظ به بشكل دائم .

ولذلك فان بحث « الفوائض المالية النفطية والبنيان الاقتصادي العالمي » ينتهي في خاتمته الى « أن مدخرات دول الأوبك الناجمة عن الفائض تؤدي في الغالب الى نقص في المدخرات الحقيقية في الدول الصناعية في حالة استثمارها فيها ، والى زيادة في الاستثمارات الحقيقية في حالة استثمارها في الدول النامية . ولذلك فان المشكلة الأساسية في فوائض الدول النفطية ترتبط بعجز الدول النامية وتوزيع استثمارات هذه الفوائض بين الدول الصناعية والدول النامية . ولذلك فان وضع سياسة ازاء دول العالم الثالث ومشكلات العجز بها يعتبر في صلب مشاكل الدول النفطية . وبهذا المعنى وحده يتضح أن رفع أسعار النفط في ٨٤/٧٣ كان الخطوة الأولى نحو انشاء نظام اقتصادي عالمي جديد » ( المقال المشار اليه ص ٣٥ ) وقد عبرت مقالة « رؤية مستقبلية لدور الأموال العربية » عن نفس المعنى باستخدام مصطلحات الأصول المالية والعينية بدلا من المدخرات والاستثمارات الاسمية والحقيقية عندما ختمت الدراسة بالتقرير بأن « خلاصة ما تقدم أننا نرى أن الدول العربية المنتجة للبتروال تواجه مشاكل أموالها العربية نتيجة لخطر التبادل السائد : أصول عينية وأصول مالية ، وأنه لا يتوقع أن يتغير هذا الخطر بسهولة في الأجل القصير . وأن

الاستثمارات العربية تساعد على تغيير هذا النمط الى اصول عينية - اصول عينية بالنسبة للدول العربية مجتمعة . ومن هنا فان الاستثمارات العربية يمكن أن تكون أقل مخاطر على الأموال العربية « ( السياسة الدولية ، عدد ٣٧ يوليو ١٩٧٤ ص ٤٠ ) وإذا كان جوهر الفكرة قد توافر في البحوث السابقة فان الدراسة التفصيلية وضبط التحليل قد تم بشكل أكثر عمقا وذلك في البحث الذي أعدته في جامعة لوس أنجلوس في نهاية عام ١٩٧٩ وبداية عام ١٩٨٠ والذي نشر في كتاب

**Rich & Poor States in the Middle East.** West View Press - 1982

تحت عنوان :

**The Predicament of the Arab Gulf Oil States :**

Individual Gains and Collective losses.

( وقد أعيد نشر هذا البحث بعد تعديلات طفيفه في كتابي )

**The Arab Gulf Economy in a Turbulent Age,**

Croom Helmes - 1984.

كذلك تضمنت دراستي

**Oil Surplus Funds : The Impact of the Mode of Placement,** OPEC Fund for Development Series No. 16, Vienna - 1981, and reproduced in Proceedings of the International Economic Association (ED. Sir Douglas Hague, Forthcoming).

وفي الدراسة المشار إليها طرح الموضوع منذ أول الأمر كمحاولة لتحديد كيفية توظيف الفائض المالية النفطية بين الدول المتقدمة والدول النامية من زاوية المصلحة الذاتية والمباشرة لدول الفائض المالي . فالأمر لم يعد بحثا عن المصلحة العامة أو المفترضة لمجموع الدول العربية وإنما دراسة في سلوك متخذي القرارات الاستثمارية في دول الفائض . وقد حددت المصلحة الذاتية والمباشرة لدول الفائض المالي في ضوء أوضاعها الاقتصادية . فهذه الدول لا تباع جزءا من إنتاجها السنوي المتجدد وإنما تتصرف في جزء من أصولها وثروتها القومية . فمن وجهة نظر دول الأوبك لا يتعلق الأمر بدخول مكتسبة ، وإنما فقط بتبادل أصول . فدول الأوبك تحول جزءا من أصولها العينية ( النفط ) الى أصول مالية . . ولذلك فإنه من السهل في ضوء ما تقدم تحديد بعض المبادئ الأساسية لإدارة أصول هذه الدول . فينبغي أن يكون هدف توظيف هذه الأموال هو حماية وحفظ هذه الأصول ، على أن يفهم ذلك بالمعنى الواسع . وفي حالة الأصول المالية فإن ذلك يتطلب حماية القيمة الحقيقية لهذه الأصول دون تأكل

بالتضخم . فمن الناحية الاقتصادية ليس للأصول المالية أية قيمة في ذاتها ما لم تكن قابلة للتحويل الى أصول عينية - سلع - في المستقبل . وعلى هذا الأساس فإنه يمكن أن تعريف مصلحة دول الخليج النفطية في صدد توظيف فوائضها المالية بأنها توفر حماية القيمة الحقيقية لهذه الفوائض من حيث حجبها أو من حيث قيمتها السوقية »

**Rich & Poor States in the Middle East, 1982 p. 167.**

وفي ضوء هذا التحديد لمعنى المصلحة الذاتية لدول الفائض المالي تمت مناقشة أفضل صور استثمار الفوائض المالية بين الدول المتقدمة والدول النامية . وقد تم التحليل على مستويين مختلفين ، المستوى الأول يعتمد على التحليل الاقتصادي لمناقشة أفضل صور الاستثمار في ضوء الهدف المحدد وبافتراض عدم وجود أية عقبات سياسية ، والمستوى الثاني يتعرض للتحليل السياسي بادخال القيود السياسية الواردة على متخذى القرارات الاستثمارية في دول الفائض المالي . وأهمية هذا التقسيم أنه أوضح الى حد بعيد عدم صحة المقولة الشائعة بأن توظيف أموال النفط في الدول الصناعية يتم لاعتبارات اقتصادية متعلقة بالانتاجية والعائد ، وإن مساعدة الدول النامية - ومنها الدول العربية - إنما يتم لاعتبارات سياسية وقومية متعلقة بالانتماء القومى والحضارى . فقد أظهر هذا التحليل أن العكس تماماً هو الصحيح . ذلك أن استثمار الفوائض المالية في الدول النامية ( العربية خصوصاً ) يستند الى مبررات اقتصادية بحثة مسهمة من ضرورة حماية وحفظ قيمة الفوائض المالية ذاتها ، وأن ذلك لا يتم - أو لا يتم على النحو الأكمل - لاعتبارات سياسية . ولذلك فقد لا يكون من قبيل المبالغة القول بأن هذا التحليل يقدم أساساً اقتصادياً لضرورة استثمار الأموال النفطية في دول العالم الثالث وخاصة الدول العربية .

وفيما يتعلق بالتحليل الاقتصادي لقضية استثمارات الفوائض المالية فإن نقطة البداية هى التأكيد على استخدام أدوات التحليل الكلى على أساس نوع من النماذج الاجمالية للاقتصادية العالى .

« وإذا كانت الأفكار الاقتصادية كينز لم تعد تتمتع بذلك القبول العام الذى عرفته قبل ربع قرن ، فإنها لا جدال قد نجحت في تأكيد بعض العلاقات المحاسبية الاقتصادية والتي كانت الأساس في ظهور الحسابات expost وقد أوضح كينز نفسه أن هذه المساواة الضرورية يمكن أن تتحقق عن طريق تغيرات الدخل أو الناتج القومى ، كما أوضح غيره ( كالدور مثلاً ) أنها يمكن أن تتحقق عن طريق التغير في توزيع الدخل بين الأجور والأرباح . وأيا كان الأمر حول القوى الاقتصادية وشكل التغيرات فإن المساواة بين الادخار والاستثمار هى ضرورة محاسبية ، ولا بد أن تتداخل القسوى الاقتصادية المختلفة لتحقيق هذه المساواة في كل لحظة ( الدول العربية النفطية والعالم الثالث ، المال والصناعة ، العدد الأول ١٩٨٠ ص ٢٩ ، ورقة قدمت لمؤتمر القمة الاقتصادية المنعقد في عمان ١٩٨٠ ) .

ويستند هذا التحليل الى اختلاف ردود الفعل الممكنة لزيادة المدخرات المتحققة لدول الفائض النفطي في اثر اعادة تعديل أسعار النفط من ناحية ، وضرورة المساواة بين المدخرات والاستثمارات من ناحية أخرى . ولذلك فظهور المدخرات النفطية يمكن أن يؤدي منطقيا الى واحد من هذه الأمور الثلاثة :

- أن تحدث زيادة حقيقية مقابلة في الاستثمارات .
- أن يحدث نقص في المدخرات في مكان آخر بحيث تحل الزيادة في مدخرات دول الأوبك محل النقص في مدخرات دول أخرى .
- الا تحدث زيادة حقيقية في الاستثمارات ولا تنقص في المدخرات الأسميه لدول أخرى وانما تظهر فقط زيادة في الأموال المالية مما يؤدي الى زيادة أسمية في الاستثمار تجعل مدخرات الأوبك أسمية أيضا .

( الدول العربية النفطية والعالم الثالث ، المرجع السابق ص ٢٩ ) .

وقد أطلقت على الحالة الأولى سيناريو الاستثمار ، والثانية سيناريو توزيع الثروة ، والثالثة سيناريو التوظيف المالي .

وقد أوضحت أن سيناريو التوظيف المالي هو الأقرب الى تشخيص واقع استخدام الفوائض المالية ، حيث وظفت بشكل أساسي في أشكال مختلفة من الأصول المالية ( سندات ، ودائع ، شهادات ايداع ، أسهم قائمة ، أدونات ، خزائن ) في حين أن الاضافة الى الاستثمارات الحقيقية واعادة توزيع الثروة كانت أقرب الى الاستثناء منها الى القاعدة العامة .

ويبدو أن دول الفائض المالي قد عمدت الى اتباع هذا الطريق بحثا عن الأمان المالي بتوظيف فوائضها في المؤسسات المالية الكبرى الموجودة في الدول المتقدمة وفي المراكز المالية الدولية . ولكن هذه المؤسسات المالية الخاصة الدولية وهي أقدر على معرفة فرص الاستثمار الحقيقي في الدول الصناعية المتقدمة فانها عاجزة عن البحث عن فرص الاستثمار المتوافرة في الدول النامية « ومعرفة هذه المؤسسات باحتياجات الدول النامية تقتصر على احتياجات الحكومات لتمويل عجز الميزانية وعلاج موازين المدفوعات فيها . . . ولذلك فان توظيف فوائض الدول النفطية في الأسواق المالية والعالية انما يعني اختيارا ضمنيا لتوظيف هذه الفوائض في الدول المتقدمة دون الدول النامية . وبذلك يصبح التساؤل هنا هو هل يؤدي اختيار الدول المتقدمة مجالا للتوظيف الى زيادة فرص الاستثمارات الحقيقية في العالم » .

**The Oil Decade : An Appraisal in Prespective,**

IBK - Papers No. 10 - 1983, p. 21.

والحقيقة أن الاستثمار الحقيقي في الدول المتقدمة لا يتوقف على مجرد توافر مصادر التمويل وانما يتطلب تغييرا في هيكل الطلب . وليس من الضروري أن تحدث زيادة في الاستثمارات الحقيقية في الدول الصناعية لمجرد توظيفات دول الفائض المالى فيها . ولذلك فقد اقتضت هذه التوظيفات المالية - بشكل أساسى - على مجرد زيادة في الأصول المالية بكل أشكالها دون أن يترجم ذلك الى زيادة مقابلة في الاستثمارات الحقيقية .

وقد أوضحت في التحليل كيف تؤدي زيادة الأصول المالية - مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها - الى زيادة القيمة المطلقة لعوائد الملكية في الناتج القومى . ومع ذلك فنظرا لاستقرار لبعض العلاقات الاقتصادية الأساسية ( نصيب الأجور وعوائد الملكية في الناتج القومى ) فإن ارتفاع عوائد الملكية لابد وأن يؤدي الى زيادة مقابلة في الأجور ومن ثم الى زيادة الأسعار بشكل عام ومن ثم التضخم . . وهكذا ساعد توظيف الفوائض المالية النفطية في الدول المتقدمة على استمرار موجات التضخم ، ومن ثم العمل على تآكل هذه الأصول ذاتها مع الزمن .

وإذا أضيف الى التحليل المتقدم دراسة علاقات التوازن والاختلال في العلاقات الدولية وادخال الدول النامية في الصورة ، فانتا نجد أن اساليب تعديل Adjustment وتمويل Financing اختلالات العلاقات الخارجية قد ساعدت الدول الصناعية المتقدمة على نقل عجوزاتها الى الدول النامية . وقد تم ذلك بشكل أساسى عن طريق نقل التضخم من الدول الصناعية الى الدول النامية . فبعد أن توافرت فترة معقولة للدول الصناعية منذ بدء اختلالاتها الخارجية نجدها وصلت الى توازن اجمالى في موازين مدفوعاتها فالدول الصناعية بما تتمتع به من سيطرة اقتصادية على الاقتصاد العالمى ، لم تلبث أن نقلت جزءا كبيرا من عبء الانتفاخ أسعار النفط وعجز موازين مدفوعاتها الى الدول النامية عن طريق ارتفاع أسعار صادراتها اليها . وهكذا فالدول الصناعية لم تلبث أن حققت توازنا اجماليا في ١٩٧٨ بعد صدمة النفط الأولى ومرة ثانية في ١٩٨٢ بعد صدمة النفط الثانية . (Oil Decade), Op. Cit. p. 26 .

وبذلك فقد ادى تفاعل القوى الاقتصادية لتوظيف دول الفائض لأموالها في الدول المتقدمة - أن أصبحت الدول النامية هى المدين النهائي بالفوائض المملوكة للدول النفطية . وبذلك ارتبطت حقوق دول الفائض بقضية المديونية العالمية وخاصة دول العالم الثالث باعتبارها المدين النهائي رغم أنها وظفت أموالها في الدول الصناعية . « ويترتب على ما تقدم أن القيمة الحقيقية لفوائض الدول النفطية تتوقف في نهاية الأمر على قدرة دول العالم الثالث على الوفاء بالتزاماتها فهذه الدول هى المقترض النهائي بفوائض الدول النفطية » وقد يتبادر الى الذهن أن توظيف الفوائض المالية للنفطية في الدول الصناعية قد يحمى الدول النفطية من مخاطر عدم الوفاء للدول النامية . ولكن قيام الدول الصناعية ( البنوك العالمية ) بدور الوسيط

بين دول الفائض النفطية ودول العجز لا يعنى بالضرورة تحمل الوسيط لمخاطر عدم الوفاء . وقد أكدت التجربة ذلك . فعندما واجهت بعض الدول النامية « زائير مثلا » مشاكل عدم الوفاء لعدد من البنوك الأمريكية ، وجدنا ضغوطا كبيرة لقيام صندوق النقد الدولي بتقديم تسهيلات جديدة ( تسهيلات وتفين ) لهذه الدول بما يمكنها من دفع ديونها لتلك البنوك . وبطبيعة الاحوال فقد كانت دول الفائض النفطية أهم المشاركين في هذه التسهيلات ، فهي المتحمل الأخير لمخاطر عدم الدفع للدول النامية وليست بنوك الدول الصناعية كما يحلو للبعض أن يتصور ذلك » . ( الدول العربية النفطية والعالم الثالث ، المرجع المشار اليه ص ٢٨ ) .

وهكذا ينضح أن هناك مبررات اقتصادية بحثة تدعو الى استثمار دول الفائض المالى لأصولها في دول العالم الثالث . وان ذلك يحقق حماية لهذه الفوائض من خطر التضخم والتآكل بضمان تحويل مدخرات هذه الدول الى استثمارات حقيقية من ناحية ، ولأنه في جميع الأحوال فإن مستقبل الفوائض مرتبط بسلامة اقتصاديات العالم الثالث المدين . وفي مثل هذه الظروف فإنه من المصلحة العمل على زيادة الاستثمارات الانتاجية في الدول النامية واقامة علاقات مباشرة بين الدائن النهائي ( دول الفائض ) والمدين النهائي ( الدول النامية ) بما يضمن حسن استخدام هذه الأموال لمصلحة الطرفين .

وإذا كانت الاعتبارات الاقتصادية تقتضى هذا التوجه ، فقد قامت اعتبارات سياسية للحيلولة دون الوصول الى هذه النتيجة ولعل أهم القيود السياسية والتي حالت دون الأخذ بمثل هذا التوجه هو عدم وجود قوة سياسية مقابلة للثروة المالية المتاحة للاستثمار والتوظيف . وعلى حين أن دول النفط ظهرت كقوة مالية مؤثرة في العالم ، فإنها استندت الى مجموعة متفرقة من مراكز اتخاذ القرار . وهكذا أضعفت التجزئة السياسية لدول النفط من فاعليتها الاقتصادية فنجاح سياسة الاستثمار في الدول النامية يقتضى تركيزا وتنسيقا في الاستثمارات داخل هذه الدول . وهذا يتطلب سياسة استثمارية جماعية لدول الفائض النفطى من ناحية وتركيزا لجهود الاستثمار في منطقة متكاملة وعدم توزيعها على جهة عريضة من الدول النامية من ناحية أخرى . فنجاح الاستثمارات في الدول النامية يتطلب نوعا من الدفع القوية والحجم الكبير من الاستثمارات المركزة لكسر حلقات الركود والتخلف في هذه الدول .

وفي حالة الاستثمارات العربية لدول الخليج العربية وهي تمثل الجزء الأكبر من الفوائض المالية فإن الأمر يحتاج الى سياسة خليجية عامة وليس مجرد سياسات متفرقة لكل دولة على حدة .

Arab Gulf Foreign Investment, Op. Cit.

فتحويل المدخرات النفطية الى استثمارات حقيقية يحتاج الى سياسة استثمارية جماعية لدول الفائض المالى خصوصا في الخليج العربى من

أجل تحقيق التنمية المنشودة في دول العالم الثالث . فرغم ضخامة الفوائض المالية فإنها لا تكفي لكي تبعثر على احتياجات التنمية في العالم ولا بد من التركيز لكي تعطى نتائج ملموسة . ويتطلب ذلك اختيارا لمنطقة أو مناطق محدودة . « فعن طريق التركيز في استخدام الاستثمارات في منطقة محدودة يمكن الحصول على نتائج ملموسة ، ودول الفائض المالي وهي توجد بصفة أساسية في منطقة الجزيرة والخليج العربي تعرف منطقة متميزة تبدو نظريا ، أفضل الحلول . ولكن هذا يظل فقط أمرا نظريا ، فمن الناحية العملية هناك العديد من القيود التي تحول دون ذلك » .

(The Oil Decade, Op. Cit. p. 32) ومع التفتت السياسي لدول الخليج النفطية أصبح من الصعب الاتفاق على خطة استثمارية موحدة .

كذلك يمكن أن نشير الى الكثير من الاعتبارات الاجتماعية والتي تفضل الكسب السريع على النتائج البعيدة وبالتالي تستبعد قضايا الاستثمار الحقيقي أصلا . وعملية التنمية ليست سريعة النتائج وهي تتطلب الكثير من العمل الجاد والمثابرة . وهي أمور ليست متوافرة بشكل واضح في مجتمعاتنا . وقد ساعد ظهور العقلية الربعية والكسب غير المستند الى العمل والجهد على تجنب عمليات الاستثمار الحقيقي في الدول المتقدمة أو النامية . فالامر المطلوب على المستوى الفردي هو تحقيق الكسب السريع وبلا مخاطر مدروسة . وقد استقر هذا النمط في السلوك بوجه خاص في الدول النفطية الربعية ، وقد تعرضت بشكل موزج لبعض خصائص المجتمعات الربعية ، وما تحبذه من الكسب السريع على العمل التنموي البعيد . ولعل أزمة سوق المناخ في الكويت نموذجا يؤكد غلبة عقلية الكسب السريع . وقد تناولتها بدراسة مستقلة وقبل ظهور الأزمة بعدة شهور ، وقد تنبأت - شأن العديد من الباحثين - بعدم امكان استمرار هذه الأوضاع الشاذة ، فجاء في الدراسة المقدمة في نوفمبر ١٩٨١ وقبل ظهور الأزمة انه « يخشى ان تكون ظاهرة المضاربة في الكويت قد تجاوزت حدودها المعقولة لتصبح أحد أهم خصائص سوق الأصول المالية - ومن بينها سوق الأسهم - والتي تهدد اضطلاع هذه السوق بوظائفها الطبيعية . . وأن الأساليب المتبعة وخاصة البيوع المؤجلة تنطوي على مخاطر جمة اذا تغيرت توقعات المتعاملين حول الثقة في مستقبل الائتمان الشخصي والقدرة على التسديد . فهنا تبدأ رحلة العودة وهي عادة ما تكون بالغة القسوة » ( سوق الأسهم الكويتية ، بالاشتراك مع رائد فهمي ، ورقة لمؤتمر تطوير سوق الأسهم في الكويت والمعقودة في الفترة ١٤ - ١٦ نوفمبر ١٩٨١ وأعيد نشرها ضمن رسائل بنك الكويت الصناعي عدد ٦ يونيو ١٩٨٢ ) .

وما دينا نتحدث عن تنسيق السياسة الاستثمارية لدول الفائض الخليجية فقد كان من الأمور المشارة دائما قضية التوحيد النقدي وانشاء دينار خليجي موحد . وكان من رأيي « ان فكرة الدينار العربي الموحد وان تراجمت بعض الشيء في صدد الوحدة العربية سياسيا واقتصاديا ، فان هناك محالا للحديث عنها في صدد حماية الثروة العربية النفطية . واذا كان من قبيل المبالغة الاعتقاد في امكان خلق دينار عربي يقوم بدور عمله الاحتياطي

الدولية ، فانه من الممكن التفكير في انشاء دينار عربي محاسبي يرتبط بأثمان مجموعة من السلع المستوردة عن طريق ربطه بثمن سلعة النفط مثلاً . وفي هذه الحالة فانه ينبغي أن تقوم منظمة الأوبك بتعديل أسعار النفط بما يجارى واردات الدول النفطية بصرف النظر عن الضغوط ، وان تربط دول الفائض استثمارها في استثمار فوائضها في الخليج بربطها بأسعار النفط أو هذا الدينار العربي النفطي المحاسبي « ( دينار عربي موحد ، الحقيقة والوهم حلقة نقاشية حول قضايا التنمية والتخطيط ، المعهد العربي للتخطيط بالكويت ١٩٧٨ ، ص ٣٨ ) ولذلك فانه « في حالة حماية الاستثمارات الخارجية للدول الخليجية هناك مصلحة في التنسيق في تسعير النفط من ناحية وربطه بالاستثمارات المالية للخارج . وبذلك فان انشاء وحدة نقدية محاسبية - الدينار الخليجي الدولي - يقدر على اساسها سعر النفط وتقوم به القروض الخارجية من شأنه ان يحمي استثمارات هذه الدول من خطر التضخم « ( نحو سياسة نقدية خليجية موحدة ، ندوة مستجدات التعاون في الخليج العربي في اطارها المحلي والدولي ، الكويت ١٨ - ٢٠ أبريل ١٩٨٢ ) .

وإذا كانت الاعتبارات السياسية قد حالت دون أن تلعب دول الفائض دورها في تنمية العالم الثالث وحماية احوالها فقد قامت امكانيات لكي تلعب هذه الدول دورا للتأثير في اوضاع النظام النقدي العالمي لمصلحة دول العالم الثالث « فدول الأوبك يمكن أن تقوم بدور أكبر في اعادة تشكيل العلاقات الاقتصادية الدولية ولا تقتصر على مجرد كونها تنظيم لسوق السلعة - مهما كانت مهمة - ومنح القليل من المساعدات مهما كان كبيرا - للدول النامية . تستطيع دول الأوبك اذا ارادت أن تكون فعلا مقدمة لانشاء النظام الاقتصادي الدولي الجديد ، وهو امر لا يرتبط فقط بتوافر الإرادة انها بدرجة أكبر بتوافر الخيال الربح والخروج من دائرة المألوف والسهل الممل معا « الأوبك ومحاولات الدول النامية اصلاح نظام النقد الدولي والنفط والتعاون العربي ، منظمة الأقطار العربية المصدرة للبتترول المجلد الخامس العدد الثالث ١٩٧٩ ، ص ١٢٩ ) . فقد أخذ نظام النقد العالمي « بعدة مبادئ تتفق مع احتياجات التجارة للدول الصناعية بالدرجة الأولى دون التفات لاحتياجات التنمية ، بل أن الفلسفة التي قام عليها نظام النقد العالمي تقوم على الفصل بين الأمرين . فتشجيع التجارة وحركات رؤوس الأموال بين الدول امر يتعلق بالنظام النقدي الدولي تشرف عليه مؤسسة دولية هي صندوق النقد الدولي ، في حين أن تنمية وتعمير الاقتصاديات المحطية في الحرب هو امر يتعلق بقضايا هيكلية تشرف عليها مؤسسة دولية أخرى هي البنك الدولي للتعمير والتنمية ، الأولى قضية نقدية قصيرة الأجل والثانية تنمية طويلة الأجل ، ولا رابط بين الأمرين . . وهذا الفصل بالذات هو أساس اختلاف نظرة الدول النامية ومحاولاتها تحقيق نوم من الربط بين الأمرين . ولذلك فان محاولات الدول النامية لاصلاح نظام النقد الدولي تتركز على هذه القضية ، والتي باتت تعرف باسم قضية الربط » .

( الأوبك ومحاولات الدول النامية اصلاح نظام النقد الدولي . نفس المرجع ص ١١٧ ) واذا كان من الواضح أن دول الأوبك لم تتمكن خلال التعديلات الشكلية والقانونية لاتفاقية الصندوق من تأكيد الوضع الخاص للدول النامية وربط توزيع السيولة الجديدة باحتياجات التنمية ، فلا شك أن هناك مجالا أوسع لم يستغل بعد فيما يطلق عليه اسم الربط غير العضوى . . وربما يكون وضوح دول الفائض في الأوبك أكثر وضوحا من الدول الصناعية « فهذه الدول لا يتوقع لها عجز في مستقبل قريب ولذلك فان هذه الدول يمكن أن تتخلى مؤقتا عن جزء من حصصها في حقوق السحب الخاصة لاستخدام الدول النامية كذلك . فان الزيادة في حصص هذه الدول لدى الصندوق والتي لا يتوقع أن تؤدي الى اقتراض من هذه الدول ، كان يمكن أن توجه جزئيا ، لمصلحة الدول النامية مع احتفاظ دول الأوبك بحقوقها في التصويت . وبعبارة أخرى فان دول الأوبك ، ودون أية أعباء مالية مباشرة عليها ، كان يمكن أن تنصل بين المزايا المالية المترتبة على زيادة حصصها في الصندوق ، وبين ما تضيفه هذه الزيادة من حقوقه في المشاركة في الإدارة والتصويت .» ( نفس المرجع ص ١٢٦ ) .

« ولعل في مقدمة الامكانيات المتاحة امام دول الأوبك ، وهى انها تستطيع ، ربما لأول مرة في التاريخ أن تفرض نوعا من الضرائب الدولية على أغنياء الدول الدول لمصلحة فقرائها . . ودول الأوبك بالنظر الى مركزها الفريد في تحديد أسعار النفط من ناحية وارتباط مستوى استهلاكه بدرجة النمو بشكل عام ومن ثم القدرة على الدفع من ناحية أخرى ، ويمكن أن يضع دول الأوبك في وضع من يفرض ضريبة على الدول كل بنسبة استيراده للنفط ، وتخصص هذه الضريبة لمصلحة الدول النامية غير احد المؤسسات ( مثل صندوق الأوبك الخاص ) .

( نفس المرجع ص ١٢٨ ) . وهناك أخيرا تنظيم الأسواق النقدية غير المنظمة مثل أسواق اليور ماركت « وقد كان فائض العديد من دول الأوبك هو المصدر الأساسى لتمويل هذه الأسواق . ومن المفروض أن تقوم دول الأوبك في استخدامها لفوائضها المالية بسلوك يعنى باستقرار أوضاع النقد العالمى وليس فقط بالحصول على الأرباح السريعة بعيدا عن الضرائب . وهذا الاستقرار بالإضافة الى حماية مصالح الدول المختلفة سيكون أكثر فائدة لدول الأوبك ذاتها باعتبارها دول دائنة بصفة عامة ويهملها استقرار النظام النقدى وعدم تعرضه للقساقل » ( نفس المرجع ص ١٢٩ ) .

### حصرات السيدات والسادة :

في ١٤ مارس ١٩٨٣ اتفق وزراء دول النفط على إعادة توزيع حصص الانتاج وتخفيض سعر برميل النفط من ٣٤ الى ٢٩ دولار أمريكى . وكان

هذا أول تخفيض لسعر النفط منذ انشاء منظمة الأوبك وهي صدمة عكسية .  
فأخبار تخمة الأسواق حلت محل أخبار النقص وانخفض حجم تجارة  
النفط الى حوالى ١٧ مليون برميل مقابل حوالى ٣١ مليون برميل في ١٩٧٩ .  
وبدا كما لو كنا نشاهد فصلا مختلفا تماما في قمة النفط .

ولكن هذا ليس الفصل الختامى . وما أطلق عليه الصدمة الثالثة للنفط  
ليس أكثر من نكسة وقتية فالطلب على النفط ليس أمامه الا أن يزيد ان لم  
يكن فورا ففى المستقبل غير البعيد . . والدول العربية في الجزيرة والخليج  
وهي تملك احتياجات ضخمة أمامها دور كبير في النظام الاقتصادى الدولى  
وإذا كان للتجربة من معنى فهو أنها تزيد من فهمنا للواقع المحيط بنا .

وليس الصدمة الثالثة للنفط أكثر من وقفة للتأمل قبل أن تنطلق من  
جديد وتجربة الماضى لن تكون ضائعة إذا ساعدتنا على حسن الاستعداد  
للمستقبل .

(THE ARAB GULF ECONOMY IN A TURBULENT AGE, p. 31)

وفقنا الله . وشكرا على حسن استماعكم . .  
والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته . .



## ازمة المناخ وتطوير سوق الكويت للأوراق المالية

الأستاذ الدكتور / زكريا احمد نصر

### تقديم

ان التجربة التي شهدتها الاقتصاد الكويتي منذ انفجار أزمة سوق المناخ قد يعتبرها المؤرخون مستقبلا نقطة تحول في الحياة الاقتصادية والاجتماعية لهذا البلد اذا عمل المسئولون فيه نتيجة لما كان لتلك الأزمة من وطأة على القاء نظرة فاحصة على الأوضاع السائدة في شتى جوانب الاقتصاد القومي تمهيدا لاتخاذ ما يقتضيه المضي في جهود التطوير من سياسات ومن تدابير .

والبحث الراهن لا يطمح الا في العمل على التيسير من تلك النظرة فيما يتعلق بجانب فقط من تلك الجوانب وهو الجانب الخاص بسوق الأوراق المالية . ونحاول تحقيق هذا الغرض بالبداية أولا بنبذة تاريخية قصيرة عن الأزمة الحادة التي انفجرت في صيف ١٩٨٢ وعن التدابير التي اتخذت لمواجهة آثارها ، وننتقل بعد ذلك الى تناول بعض المعالم الأساسية للأزمة بتحليل يستهدف تفسير العوامل التي أدت اليها وتشخيص بعض عناصرها . أما القسم الثالث من البحث فنخصصه لعدد من القضايا والمقترحات التي نرجو أن يعمل تناولها على بلورة تدابير من شأنها أن تسهم في ارساء سوق الكويت للأوراق المالية على ركائز أكثر صلابة واستقرارا .

وغنى عن البيان أن تطوير سوق الأوراق المالية لا يمكن أن يتحقق على الوجه المناسب بمعزل عن بقية جوانب الاقتصاد القومي وحاجتها الى المزيد من العناية والمزيد من المبادرات ، فالأمر رهن في التحليل الأخير بتضامر الجهود في مختلف القطاعات من أجل مواجهة ذلك التحدي المصيري الذي يجابه الكويت منذ سنوات ، تحدى العمل على اقامة اقتصاد سوى الطابع متين الأركان ، اقتصاد يتخلص — رغم الأهمية المتواصلة ليرادات النفط — من شوائب « الاقتصاد النفطي » التي لا تزال تتميز بها وتشكو منها منطقة الخليج العربي .

والواقع ان هذا البحث مصدره تقرير تم اعداده في نطاق دراسة شاملة عن الاقتصاد الكويتي كان المفروض أن يجرى انجازها برعاية من لجنة المصارف الكويتية لولا ان الظروف قد حالت دون اتمامها على الوجه الذي كانت تطمح فيه اللجنة الثلاثية المكلفة بالاشراف على ذلك المشروع الطموح .

ونود ان نسجل في هذا المقام تقديرنا لكل من الزميلين الدكتور عصام عاشور والدكتور محمد الخجا على تعاونهما معنا في اعمال لجنة الاشراف المذكورة وعلى ما تفضلا بابدائه من ملاحظات أرجو أن اكون قد وفقت في الافادة منها .

وغنى عن البيان أن هذا البحث لا يعبر الا عن آراء واضعه الشخصية وانه يتحمل وحده المسؤولية عما جاء به من تحليل للأوضاع وعما تضمنه من مقترحات للإصلاح .

## ( ١ )

## نبذة تاريخية

لقد عرفت سوق الأوراق المالية في الكويت منذ الستينات ما تتميز به مثل هذه الأسواق عادة من تقلبات في مستوى الأسعار وحجم المعاملات تتفاوت في حداثتها بين الحين والآخر . وليس من شك في أن من الأمثلة الواضحة على تلك التقلبات ما أصاب السوق الكويتية من انعكاس في نهاية عام ١٩٧٦ بعد فورة امتدت خلال ١٩٧٥ - ١٩٧٦ . والواقع أن هذه الحلقة من مسلسل تطور سوق الأوراق المالية كانت من أوجه كثيرة ( حدة المضاربات ، انماط التعامل ، العوامل المكيّفة ، نوع التدابير المتخذة ) نموذجاً مصغراً لما شهدته بعد ذلك الفترة ١٩٨١ - ١٩٨٢ من فوران ثم انهيار وتدخل من جانب السلطات العامة . وقد زاد من نطاق التقلب وحدة التأزم في هذه الحالة الأخيرة ازدهار ثم انهيار سوق المناخ ، تلك السوق الموازية للسوق الرسمية المنظمة حيث كان التعامل يشمل أسهم عدد من الشركات الخليجية والشركات المقلدة الكويتية ، أحيانا على أسس تشكك البعض في مشروعيتها . وقد اتخذت أزمة سوق المناخ التي سرعان ما امتدت الى السوق الرسمية طابعا حادا لم تعرفه الكويت من قبل ، ليس فقط لما بلغت الأسعار والمعاملات من مستويات قياسية في مدى تقلبها ، وإنما على الأخص لنطاق ما درج على تسميته بالعمليات الآجلة في كل من السوقيين وما ترتب عليها من مديونية بلغت كما سنرى أبعادا لم تكن في حساب أحد .

وإذا تأملنا البيانات التي يسجلها الجدول (١) أدناه فاننا نلاحظ ان السوق المنظمة قد استطاعت أن تحد نسبيا من حدة التقلب اذا ما قورنت بسوق المناخ ، لا سيما من حيث الهبوط ، نتيجة لتدخل الحكومة مساندة للأسعار عقب انفجار الأزمة . ومع ذلك فقد انعكس الوضع المتأزم واضحا في حجم التداول الذي سرعان ما تقلص الى كسر مما كان عليه ، على الأخص في أواخر ١٩٨٣ وأوائل ١٩٨٤ حين بلغ المتوسط الشهري نحو ٥ مليون دك فقط ما بين نوفمبر ١٩٨٣ ومارس ١٩٨٤ ( تعاملات في أسهم الشركات العامة مع قاع في فبراير دون ٢ مليون دك ) .

أما سوق الأسهم الخليجية فقد شهدت موجة عالية انطلقت فيها الأسعار انطلاقا يكاد يكون رأسيا ما بين أكتوبر ١٩٨١ ومارس ١٩٨٢ ، ثم هبطت هبوطا لا يختلف عن هذا كثيرا بعد ذلك . كذلك تقلصت في هذه السوق أيضا أحجام التداول حتى كادت تنضب في بعض الأشهر خلال ١٩٨٣ وحتى الآن .

وبلاحظ أخيرا ان الجدول لا يظهر نسبة العلاوة المحملة على التعامل بالأجل فيما يتعلق بسوق المناخ نظرا لعدم توفر بيانات بشأنها ، وان كانت بعض المراجع تذكر أحيانا أرقاها يصعب استيعابها ( ٤٠٠ في المئة أعلى ما نكر ) .

## الجدول (١) : مؤشرات أسعار الأسهم

١٠٠ = ١٩٨١/١/١

١٩٨٤	١٩٨٢	١٩٨١
(١) (٢) (٣) (٤)	(١) (٢) (٣) (٤)	(١) (٢) (٣) (٤)

## السوق الرسمية :

١٣٢	١٦٢	١٦١	١٧٦	١٧٧	١٥٦	١٣٩	١٣٥	١٠٥
١٩-	=	٩-	=	١٣	١٢	٣	٢٩	٥
		١٠٠	١١٠	٦٠	٥٥	٤٠	٣٠	٢٥

الرقم القياسي

نسبة التغيير

علاوة الأجل

## الشركات الخليجية :

٤٠	٩٥	١٤٠	٢٢٥	٣٠٠	٢٤٠	١١٥	١٣٠	١١٠
٥٨-	٣٢-	٣٨-	٢٥-	٢٥	١٠٨	١٢-	١٨	١٠

الرقم القياسي

نسبة التغيير

المصدر : أرقام محسوبة من بيانات نظام جمع وتخزين البيانات ( بنك الكويت المركزي ) ومن تقارير مجموعة الأوراق المالية .

وليس من شك في ان ما ظهر خلال النصف الثاني من ١٩٨٢ من حالات العجز عن الوفاء بالديون ، ثم بعض الأرقام التي نشرت في الربع الأخير من ذلك العام بشأن حجم المديونية الناجمة عن التعامل استنادا الى شيكات لاحقة التاريخ وعن عدد المتعاملين المقتنصين في شبك هذه المديونية ، كان لها صدى بعيد فيما اتخذته الأزمة من طابع مأسوي . ولعل أشهر رقم ذكر في هذا الصدد هو الرقم الخاص باجمالي حجم المديونية ( ٢٧ مليار دك ) . وتظهر دلالة هذا الرقم اذا لاحظنا على سبيل المثال ان رصيد مجموع السلف المقدمة من الجهاز المصرفي كان في نهاية ١٩٨٢ نحو ٣٩٠٠ مليون دك ، مقابل نحو ٨٠٨ مليون رسيدا لقروض واستثمارات ٢٣ شركة استثمارية .

وعلى الرغم من ان رقم المديونية المذكور كان رقما اجماليا لا يأخذ في اعتباره تشابك الديون ، ورغم ما طرأ عليه مؤخرا فيما يبدو من تعديل ( نحو ١٩ مليار دك ديونا مسجلة ) فلا ريب ان الوضع كان يهدد بسلسلة متوالية من حالات الاعسار والافلاس من شأنها ان تمس بالاستقرار الاقتصادي ما لم تتخذ سريعا اجراءات لمواجهة الموقف .

## تدخل الدولة

وقد عملت السلطات العامة بالفعل على التدخل منذ سبتمبر ١٩٨٢ استنادا الى ترسانة من التدابير يمكن ردها الى المجموعات التالية :

( ١ ) اطار المعاملات : ويندرج تحت هذا العنوان عدد من الاجراءات اهمها وقف التعامل بالأجل وتصحيح عمليات تداول الأسهم التي تمت خلافا

لبعض النصوص التشريعية ( حظر تداول الأسهم الجديدة خلال فترة معينة ،  
الترخيص بالتداول ) ووقف انشاء الشركات المغلقة ذات اعداد المساهمين  
الكبيرة ، هذا فضلا عن وقف العمل ببعض احكام القانون التجارى الخاصة  
بمقاصة الديون واجراءات الافلاس . يضاف الى ذلك اصدار المرسوم  
المنظم لسوق الكويت للأوراق المالية ولائحتها الداخلية .

**(ب) الأجهزة الاستثنائية :** وأولها هيئة التحكيم التى أحلها المشرع  
محل جهات الاختصاص القضائى بشأن النظر فى المعاملات الآجلة مزودا  
اياها بعدد من الصلاحيات غير العادية مثل التحفظ على ما للمدين من  
أموال والمنع من السفر ، وعدم التقيد بأحكام قانون المرافعات ، وتسوية  
المنازعات استنادا الى معايير فضفاضة مثل « الأعراف التجارية السائدة »  
و « المحافظة على النظام العام والاقتصاد الوطنى » ، وتقرير طريقة الوفاء  
بالديون والحكم بإبطال أو فسخ المعاملات وتعديل الأسعار المتفق عليها ،  
والحكم بالحبس على المدين المعسر الذى يخفى أمواله .. الخ من الصلاحيات  
التي توحى بحالة من حالات الشدة القومية .

والجهاز الثانى هو مؤسسة التسوية التى تحيل إليها هيئة التحكيم  
المدين المعسر الذى « اضطرت أحواله المالية بحيث بدأ ان أمواله لا تكفى  
لوفاء بجميع ديونه » وذلك لتتولى بدورها عددا من الصلاحيات الاستثنائية  
منها جرد وتقييم عناصر ذمة المحالين إليها والإشراف على ما قد يتم من  
تسويات أو تقليصات والحراسة على الأموال والقيام بالتحريات ، وصرف  
صكوك للدائنين بقيمة ما يتوقع الحصول عليه من ذمة المدينين وفقا لتقدير  
دينار كل منهم والعناصر المكونة لثروته .. الخ .

**( ج ) التدابير المالية :** وتشمل هذه أيضا ترسانة من الاجراءات  
يشهد نطاقها بتعقيد الأزمة وبذل أقصى الجهود استنباطا للحلول : التعجيل  
بحلول الديون بلورة لوضع الديونية - اجراء المقاصات دون تقيد بأحكام  
القانون التجارى أو المدنى - مساندة أسعار السوق الرسمية بتدخل الدولة  
مشتريه - انشاء صندوق « ضمان » لمساعدة صغار الدائنين نقدا أو  
بسندات - خفض الديون المستحقة بما يوازى أساسا الأسعار الفورية  
للأسهم المتعامل عليها يوم التعاقد مضافا إليها نسبة ربح لا تتجاوز ٢٥ بالمئة  
سنويا ( مع جواز تعديل النسبة فى أحوال معينة ) - توفير عدد من التسهيلات  
المالية عن طريق حث الجهاز المالى على تقديم القروض للمدينين وعلى تدبير  
الموارد والصناديق لشراء أصولهم أو ارتهانها وفقا لأسس تجنب التهافت  
على بيعها ايجادا للموارد .

( ٢ )

### تحليل المعالم الأساسية للأزمة

ليس من السهل على مراقب خارجى لم يشترك فى دوامة الأحداث والإجراءات التى عاصرت أزمة سوق المناخ أن يتناول دون شىء من التردد محاولة تحليل بعض معالمها ، لا سيما إذا كان مضطرا للاقتصار على ما تم نشرة من بحوث وتشریعات دون المأم بما قد يكون متوفرا من وثائق داخلية قد تحتوى على تلك الأبحاث التى تناولت شتى جوانب الأزمة بدراسة فنية مهدت أخذًا بالأقل لما اتخذ كما رأينا من تدابير عديدة . ومع ذلك يشجعنا على مواجهة تلك المهمة مرور الزمن ولو كان قصيرا وما يتيحه دائما من رؤية مختلفة يتعذر تحققها فى زحمة الأحداث المعنية .

١ - تفسير الأحداث : والقضية الأولى التى ترغب تأملها تتعلق بالعوامل الكامنة وراء تحقق الأزمة بما شملته من فورة ثم نكسة . والواقع أن أزمة المناخ لاتزال تنتظر مؤرخها الاقتصادى والاجتماعى ولا تزال تفتقر الى عرض مفصل لما صاحبها من أحداث ومواقف استنادا الى مشاهدات مختلف الأطراف المعنية والى شتى الوثائق والبيانات المتوفرة وتحليلها تحليلًا يعمل على فرز العوامل الموضوعية والذاتية الواردة وتقدير ما لعبه كل منها من دور . ونختار انجازا للمهمة الأكثر تواضعا التى تواجهنا حاليا أسلوبا يبدأ أولا بإشارة الى القوانين أو المبادئ الاقتصادية الحاكمة للتفسير المقدم، ثم ينتقل الى عرض شبكة العوامل المكوّنة لهذا التفسير مع التفرقة بين العوامل الهيئية ( أو الظروف ) والعوامل المسفرة ( أو الأسباب ) (١) . ونختم محاولة التفسير بإيراد بعض البيانات الإحصائية عن العامل الرئيسى المقترح . ونكتفى فى هذا الشأن بتسجيل الأفكار الرئيسية دون شرح مفصل لكل منها .

#### ( ١ ) المبادئ الاقتصادية :

- زيادة كمية النقود المتداولة فى سوق معين يميل الى ارتفاع الأسعار .
- ارتفاع مستوى الأسعار يحتاج الى مزيد من كمية النقد المتداول .
- كل فورة ( أو فقاعة ) تشهدها سوق الأوراق المالية مآلها الى الانتكاس حالما يتباطأ تدفق الموارد الى السوق ، أو حالما يدب بين المتعاملين الشك فى استمرار الحركة الصعودية .
- كل حركة صعودية تقوم على الاستدانة ذات طابع هش أوضح مما لو كانت قائمة على موارد ذاتية .

**(ب) العوامل المهيئة الموضوعية :**

- تميز الاقتصاد الكويتي بالاختلال بين المتوفر من المدخرات والفرص المتاحة للاستثمار في أصول محلية يفضلها جمهور المستثمرين .
- العقوبات الموضوعية في وجه تأسيس الشركات العامة والالتجاء الى انشاء الشركات الخليجية وظهور سوق موازية لأسهم هذه الأخيرة تفتقر الى أى تنظيم .
- توفر مصادر الائتمان المنظم وغير المنظم ( على الأخص فيما بين المتعاملين ) لمساندة الحركة السعودية .
- ضعف الأجهزة الادارية المسئولة عن شئون سوق الأوراق المالية وعن تطبيق النصوص التشريعية الخاصة بها .

**( ج ) العوامل المهيئة الذاتية :**

- جنوح المتعاملين للمضاربة السعودية متى تحققت الظروف المواتية، كالحال في كافة الأسواق المالية .
- عدم نضج جانب من المتعاملين واعتقادهم بإمكان الانفلات من فجاءة نكسة كان يتوقعها الجميع .
- اعتماد المتعاملين على احتمال تدخل الدولة في ضوء تجارب سابقة .
- انخفاض القيمة الحدية للمال في ظروف اقتصاد ثرى كالاقتصاد الكويتي .

**( د ) العوامل المفسرة للفورة :**

- انطلاق المضاربة السعودية استنادا الى زيادة حجم الموارد السائلة الموجهة الى التوظيف في سوق الأوراق المالية والصادرة عن موارد ذاتية واثمانية .
- حركة الدفع الذاتية لكل حركة سعودية تغذى نفسها بنفسها طالما وجدت الموارد لذلك .
- تدخل بعض المتعاملين للتأثير المفتعل في السوق كالعادة في الفورات المماثلة ( وإن كان هذا العامل يحتاج الى توثيق يزيد عما هو متوفر من أحكام) .

**( هـ ) العوامل المفسرة للنكسة :**

- تعثر الحركة السعودية وافتقادها القسرة على الاستمرار نتيجة للعوامل التالية .

— تباطؤ ثم تناقص الموارد السائلة الموجهة الى السوق ، أما تلقائيا او تحت ضغط البنك المركزي تضيقا من التسهيلات المصرفية « غير البرمجة » وتجنبا لاحتمالات الانتكاس .

— امتصاص جانب من السيولة المتاحة نتيجة لتضخم عرض الأوراق المالية في السوق الرسمية او في سوق المناخ (٢) .

— تبين عجز بعض المتعاملين عن الوفاء بالتزاماتهم الناشئة عن الاستدانة حالما تعثرت الحركة السعودية وحالما ضاق الائتمان المتاح .

— توافق انفجار الأزمة في صيف ١٩٨٢ مع تآزم الأحوال العسكرية بالمنطقة ( انتقال الحرب الى الأرض العراقية وانهزام المقاومة الفلسطينية في بيروت ) .

( و ) **البيانات الاحصائية** : من الواضح اننا في شبكة التفسير السابقة نمئح دورا رئيسيا لحجم الموارد السائلة الموجهة لسوق الأوراق المالية ، سواء من حيث الفورة أو النكسة . بل يمكن فيما نعتقد أن نعتبر هذا العامل «شرطا ضروريا وكافيا» للتفسير اذا ما اقتصرنا على مرحلة السببية واعتبرنا الظروف أو العوامل المهيئة من باب المعطيات .

وعلى الرغم من عدم توفر بيانات احصائية مباشرة عن هذا المتغير الحاسم ( اللهم فيما ذكر عن الحجم الذي بلغته الشيكات اللاحقة التاريخ ) ، فان عددا من القرائن تشير بوضوح الى تحققه على النحو المناسب للتفسير المقدم ، كما يظهر في الجدول (٢) أدناه .

### الجدول (٢) : مؤثرات السيولة ( نسب التغير )

	١٩٨٢				١٩٨١				
	(٤)	(٣)	(٢)	(١)	(٤)	(٣)	(٢)	(١)	
حجم النقود	١-	٢٥-	٤	٢٦	٢٦	٢-	٢٦	١٤	
حجم النقود (م)	١	١٨-	١-	١٩	٢٩	٧	٢٠	٨	
قروض شخصية +	٦-	=	٢	١٧	٢١	٥	١٠	٢	
قروض عقارية +	١٦	٥-	=	٤٩	٤-	١٧	٧	=	
ودائع خاصة	٣-	٣٤-	٥	٣١	٤٠	٣-	٣٦	٢٠	
استلاكات	٢١٩	٨١-	٣٩-	٢١-	١٧	٤٦-	٢٢٧	١١٤	

(م) = من المتغيرات الموسمية

(+) = من المعتقد أن جانباً كبيراً من هذه القروض قد وجد طريقه إلى سوق الأوراق

المالية .

المصدر : أرقام محسوبة من بيانات صندوق النقد الدولي وبنك الكويت المركزي .

وقد يكتفى المرء تفهما لما حدث بالصورة السابق عرضها ، ولكنه قد يتساءل أيضا في نطاق العمل على تفصيل وتوسيع شبكة التفسير عن العوامل القائمة وراء العوامل المذكورة تعميقا للأمر .

ونكتفى في المقام الراهن بالإشارة الى انه لا يسع المراقب الذي يتأمل بيانات الجدول السابق الا أن يربط بين ما طرأ عليها من تحول بعد الربع الأول من ١٩٨٢ وما سبقها من تحول في اتجاه الانفاق العام : توسع سريع في ١٩٨٠/١٩٨١ ( بنسبة ٣٩ بالمئة ) ثم تباطؤ في ١٩٨١/١٩٨٢ ( ١٢ بالمئة ) . ويلاحظ في هذا الصدد استمرار ارتفاع الانفاق العام خلال الربع الأول والثاني من ١٩٨١ ( ١٠ ثم ٣٨ ٪ ) ثم بدء حركة انخفاضية واضحة بعد ذلك حين بلغت معدلات التغير مابين الربع الثالث من عامي ١٩٨١ و ١٩٨٢ على التوالي : -١٤ ، +٢ ، -٦ ، -٣ ، -١٥ ٪ . وليس من شك أن تلك الثغرة الزمنية بين تغير الانفاق العام وتغير أوضاع السيولة في حاجة الى مزيد من البحث .

٢ - **تشخيص المديونية** : وايا ما كانت الاهمية العلمية والعملية للتعرف على اسباب الأزمة ، فان الطابع الحاد الذي اتخذته وتجابه المواقف بشأنها وتلاحق الإجراءات المتخذة ، بل واستمرار الكساد في سوق الأوراق المالية حتى الآن ، كل هذا مرده الى ذلك الحجم الضخم من الديون المتولدة عن التعامل خلال فترة الفوران ثم العجز عن الوفاء بها عند الانتكاس .

ويبدو ان تزامم الأحداث قد حال هو الآخر دون تهيئة الفرصة الكافية لتشخيص الطبيعة الاقتصادية لتلك المديونية تشخيصا يساعد على تبين ما يمكن وما لا يمكن اتخاذه بشأنها من حلول ويتعدى الوعي الحدسي بتعذر الوفاء . ومع ذلك فان الأمر يبدو واضحا اذا اعتمدنا على تفرقة قلما تبرزها المراجع الاقتصادية التقليدية ، عربية كانت او غير عربية ، ونقصد بهذا التفرقة بين الرسمال الحقيقي بشقيه المادى والمعنوى والرسمال الوهمى . ولسنا نعتقد ان المقام الراهن هو المقام المناسب للخوض في هذا الموضوع نظريا ولشرح العلاقة بين المفهومين في واقع الحياة الاقتصادية . لذا نكتفى بضرب مثل واحد على مفهوم الرسمال الوهمى نرجو ان يكون فيه بعض ما يلقي الضوء على موضوعنا .

والمثل الذى نقصد يتعلق بفرض دولة منتصرة على دولة منهزمة تعويضات مالية . فهذه التعويضات نوع من الرسمال الوهمى لا يمكن أن ينقلب رأسمالا حقيقيا الا عن طريقين : الأول هو تجريد الدولة المدينة من جانب من ثروتها القومية ( الرصيد الذهبى مثلا او الاستثمارات الخارجية أو فك بعض المصانع ) ، والطريق الثانى والاقدر على مواجهة المشكلة - كما أثبتته الجدول حول التعويضات الألمانية - هو اتاحة الفرصة لكى تحقق الدولة المدينة فائضا في ميزانها التجارى يمكنها من الوفاء عليها من ديون . وبغير هذا الفائض تبقى الديون حتما معلقة ، اللهم الا اذا تم التنازل عنها .

والمثل الذى يهمننا هنا هو مثل ذلك الرسمال الوهمى الذى تولد عن فورة سوق الأوراق المالية . فانطلاق أسعار هذه الأوراق - في السوق الفورية والسوق الأجلة - وتراكم الديون الناجمة عن التعامل ، كلاهما مظهر لخلق

رأسمال وهمى لا يجد ما يقابله لا فى حساب الثروة القومية ولا فى حساب الناتج القومى . والحقيقة الجوهرية التى تنبنى على هذا التشخيص هى تعذر الوفاء بذلك الجزء من الرسمال الوهمى الذى تمثله المديونية القائمة وبما يفرضه القانون من التزامات غير وهمية اذا انعقد الاصرار على ايجاد مصادر حاضرة من الرسمال الحقيقى ومن ثم على ولوج طريق مغلق بطبيعته .

بل حتى اذا ما افترضنا أن جميع المدينين يملكون من الأصول فى داخل الكويت وفى خارجها ما يمكن التحرى عنه وتعبه — تلك الرنة التى تبدو غريبة على هوية الاقتصاد الكويتى — ما يكفى للوفاء بالتزاماتهم ، فان التصرف فى هذه الأصول وتسييلها ايجادا للموارد اللازمة ليس من شأنه أن يحافظ على استقرار الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية ، وذلك سواء لما يترتب عليه من انهيار فى قيمة الأموال ، أو بما يتضمنه من تحويل مفاجئ فى جانب من الثروة القومية ، أو بما يحكم به من شلل اقتصادى على الكثيرين ، أو بما قد يؤدى اليه من أفرط فى حجم النقد المصدر تسييلا للأصول دون مبرر من احتياجات النشاطات الاقتصادية .

٣ — استهلاك الرأسمال الوهمى : وجوه المشكلة فى ضوء التحليل السابق يدور حول الأساليب المناسبة لكى يستهلك ذلك الرأسمال الوهمى الذى خلقتة الأسواق المالية . وأول هذه الأساليب وأقربها الى التجارب التى عرفتها الدول الأخرى عند انفجار « فقاعات » أو « نفاخات » سوق الأوراق المالية ، هو استئصال الرأسمال الوهمى بانهيار قيمة الأوراق المالية ومن ثم تبخر تلك الفقاعة الوهمية التى كانت بأيدى المستثمرين مع ما يتضمنه هذا من أثر سالب على أوضاعهم المالية . أما الديون المعلقة التى تتبقى نتيجة الاستدانة خلال فورة السوق فيتحمل المدينون كامل عبئها ويتبخر مرة أخرى ما يتبقى بعد ذلك من مطالبات نتيجة للانفلاس . ويتضح من هذا ان عبء استئصال الرأسمال الوهمى على هذا النحو لا يقع فقط على أطراف المديونية القائمة وإنما يتحمله أيضا أصحاب الأوراق التى تقلصت قيمتها نتيجة لانفجار الفقاعة ممن لم يجد نفسه واقعا حقا أو تدبرا فى شبك المديونية .

والأخذ بهذا الحل التقليدى لا يمنع من انتهاج أسلوب مكمل يستوحى فى معالجة العلاقة بين الدائنين والمدينين مبدأ لا يقل أهمية فى الفكر القانونى الحديث عن مبدأ قدسية الحقوق والالتزامات المشروعة ، ونقصد بذلك مبدأ أعمال حقوق الدائنين بما لا يترتب عليه سحق الدين والحكم عليه بنوع من الموت أو الشلل المدنى ( الانفلاس ) يذكرنا بعصور كان الدين المعسر يسأل فيها فى شخصه ، حبسا أو استرقاقا .

وتبرز أهمية هذا المبدأ على الأخص عندما يبلغ حجم المديونية نطاقا يشمل فئات هامة من المجتمع — عددا أو دورا — فتعمل الدولة على اصدار التشريعات التى تفرض المكابلة القانونية ( تجميد الديون ) أو المكابلة القضائية ( ارشاد القضاء بمد فترات الامهال التى يملك منحها ) ( ٢ ) .

ومثل هذا الاجراء المعروف من شأنه أولا الحد من التعجيل في اتخاذ اجراءات قد يترتب عليها آثار سلبية اقتصادية واجتماعيا ، ثم اتاحة الفرصة للتيسير على المدينين وتمكينهم من الوفاء استنادا الى طاقتهم الانتاجية ودون تجريدهم من قدرتهم على مواصلة نشاطهم . كذلك تهيئة المجال لكى يبلور المشرع أو القضاء ما قد يعتبر تعويضا عادلا في ضوء الظروف الواردة ، ولكى يواجه الاقتصاد القومى بعد مرور الزمن الديون المعنية باعتبارها فقاعة عابرة حقا ، لا موجة عميقة قد تهز الباخرة . يضاف الى ذلك أخيرا وليس آخرها افساح المجال للتركيز على حماية المؤسسات اذا ما تعرض بعضها للخطر نتيجة للآزمة دون خوض في متاهات الأوضاع الفردية .

وليس للمكابلات بطبيعة الأمر أجل محدد باللائزم اذ قد يرى المشرع مدها طالما ارتأى ان ثمة مصلحة جماعية في تجديدها ، ولو لمجرد تقلص القيمة النسبية للديون مع الوقت وجنوح بعض المتعاملين احتمالا الى الأخذ بأسلوب « الحط والتعجيل » ، أو رضاء البعض الآخر بمواصلة جنى الفوائد دون رأس المال طالما ان أحكام المكابلة تتيح ذلك .

وقد فضل المشرع الكويتى لأسباب لا شك حاسمة ان ينتهج منهاجا أبعد من ذلك بكثير عمقا ، فأخذ بتلك المجموعة الضخمة من الاجراءات التى سبق استعراضها والتى يصعب تصور بعضها لو لم تكن الدولة قادرة على تحملها .

٤ - **العمليات الآجلة والشيكات لاحقة التاريخ** : ومما قد يعمل أيضا على توضيح الرؤية أن يتناول التحليل طبيعة التصرفات التى صاحبت التعامل فى سوق الأوراق المالية ، وفى مقدمتها تلك العمليات التى تحمل تسميات مختلفة والتى اشرنا اليها فى هذا التقرير بالعمليات الآجلة . والواقع ان الأمر لا يتعلق بعمليات آجلة بالمعنى الفنى لهذه العبارة ، وانما بعمليات يقتصر فيها التأجيل على مجرد أداء الثمن مما يجعلها من قبيل العمليات الفوزية ذات التسوية ( لا التصفية ) المؤجلة . والنقطة الواردة ليست مجرد نقطة لفظية قد تعتبر ثانوية ، بل تأكيد أن التعامل كان تعاملًا بالدين ، كما لاحظته عدد من المراقبين .

والمعنى الأول الذى يستخلص من هذا التحليل ان التعامل فى سوق الآجل كان فى حقيقته قائما على نوع من الائتمان غير المنظم لعبت فيه عوامل مختلفة ادوارا متشابهة ، ومنها لا شك التوقعات الخاصة بتطور أسعار الأوراق ولكن أيضا الحاجة الى نقود حاضرة إما لمواصلة التعامل أو لسداد ديون ، وذلك عن طريق تصرف المشتري فيما حصل عليه فوراً من أوراق وتصرف البائع فيما سلم اليه من شيكات ذات تاريخ لاحق .

والمعنى الثانى هو ان « العلاوة » أو « نسبة الربح » ما بين السعر النقدى المقترن بأداء فورى والسعر المتعاقد عليه للأداء المؤجل هى ، كما عرفها الجميع ، فائدة فرضتها ظروف تلك السوق الائتمانية غير المنظمة بما يناسب طبيعتها المعتادة سوقا ربوية ينطلق فيها سعر المال الى مستويات عالية يقبلها المقترض أما طمعا أو اضطرارا . وقد اتخذ هذا الوضع مظهرا

واضح المعالم تماما في تلك الحالات التي التفتت اليها المشرع ايضا ( في نطاق تشريع عن المعاملات الخاصة بالاسهم : الفقرة الثانية من المادة (٢) من القانون ١٩٨٢/٥٩ ) حالات تبادل شيكات مؤجلة بشيكات فورية دون تعامل في أوراق والتي تركها للقضاء العادي مع اشارة موفقة الى « التعويض العادل » .

اما المعنى الثالث الذي ينبغي ابرازه في هذا الصدد — لا سيما مع ما احيط به الامر من اهتمام — فيتعلق بتلك الظاهرة التي يصعب على المراقب الخارجى التوفيق بينها وبين الانطباع الدارج عن سيطرة الثقة بين شتى المتعاملين ، ظاهرة الشيكات اللاحقة التاريخ . فهذه الشيكات ليست في حقيقتها الا من قبيل ما يسميه الفقه القانونى الفرنسى « شيكات ضمان » ، أى أوراق تجارية تسلم للدائن في هذه الصورة بالذات حتى يتمكن من الضغط على المدين تهديدا له بمساءلته جنائيا ان ظهر أن الشيك بدون رصيد . وقد استقر كل من القانون والفقه الفرنسى في هذا الشأن على أن مثل هذه الشيكات لا يجرم عدم استنادها الى رصيد طالما لا يثبت قصد جنائى ( تتطلب النصوص الحديثة « قصد الأضرار بحقوق الغير » ) ، لا مجرد سوء النية ) ، الأمر الذى لا يفسح المجال الا للمساءلة المدنية والحرمان من حق استخدام الشيكات خلال فترة معينة .

وحتى اذا كان القانون الكويتى لا يأخذ بعد بهذا النهج في تكييف ظاهرة عرفتها دول أخرى على نطاق واسع ( مما لم نجد الفرصة للخوض فيه ) ، فقد كان من السهل على المشرع وربما القضاء اقتباس هذا الاتجاه تجنبيا لاحتمال أعمال المساءلة الجنائية في غير محلها الطبيعى .

**٥ — التصرفات غير المشروعة والخطأ :** وليس فيما سبق عرضه بطبيعة الأمر ما يدعو الى التخفيف من مساءلة كل من أتى تصرفا من تلك التصرفات غير المشروعة التى تحفل المراجع بالاشارة اليها دون تناولها بصورة محددة تسمح بتقدير حقيقتها . ومن قبيل ذلك الاشارة الى التلاعب بالأسعار والقيام بعمليات مفتعلة واستغلال « صغار المستثمرين » وتأسيس الشركات الورقية وتوزيع الأرباح الوهمية واشتراك مؤسسات في المضاربات السعودية خروجاً على أغراضها . الخ . فمساءلة المسؤولين عن مثل هذه التصرفات في الحدود التى رسمها القانون والحفاظ على قدسية النصوص لا يقل أهمية في هذا الصدد عن تعقب المدين « فاقد الضمير » ، « المسيء لوطنه ولاقتصاد بلده » الذى يحاول اخفاء أمواله أو تهريبها ، تلك الرنة مرة أخرى التى قد توحى بأفكار مستوردة .

والمساءلة التى نقصد تشمل المساءلة الجنائية اذا ما وجد النص المناسب ، كما تشمل المساءلة المدنية كلما أدى التصرف الخاطيء الى اضرار بمصالح الغير ، هذا فضلا عن المساءلة المؤسسية اذا أتى بعض المسؤولين بتصرفات من شأنها الاضرار بمصلحة مؤسساتهم .

وغنى عن البيان ان أعمال المسؤولية في تلك الحالات ينبغي أن يستند الى تحليل مفصل للتصرفات المعنية في ضوء أحكام القانون ، لا مجرد الحديث

السهل عن « تهديد استقرار الأسعار » أو « تهديد دور سوق الأوراق المالية في دفع عجلة التنمية » .. الخ .

٦ - **السعر الفوري + ٢٥٪** : ونود ختام هذا القسم بإشارة الى الحكم الذى تضمنه القانون القانون ١٩٨٣/١٠٠ ( بعد أحكام مشابهة أخرى ) بشأن العمل على استئصال الرأسمال الوهمى ولو جزئيا بخفض السعر المتعاقد عليه الى السعر الفورى عند التعاقد مضافا اليه نسبة من « الربح » قدرها ٢٥٪ سنويا . ولعل هذا الاجراء قد واجه صراحة حقيقية الطابع الوهمى للثروة التى خلقتها سوق الأوراق المالية ، ومع ذلك يلاحظ انه قد كرس وضعين كليهما محل نظر :

— الوضع الأول هو ان النفاخة التى شهدتها الأسواق لم تفلت منها اسعار السوق الفورية ، الأمر الذى يدعو الى المفاضلة بين الحل المختار وغيره من القيم التى كان يمكن الاعتماد عليها تحقيقا لمفهوم « التعويض العادل » الذى أشار اليه المشرع كما رأينا في مناسبة أخرى ، لا سيما انه لا يبدو من المسلم به ان يستفيد بعض الدائنين من نفاخة الأسعار الفورية بينما يتحمل أطراف أخرى عبء تدهور السوق كاملا ويحصل آخرون على كامل مستحقاتهم .

— والوضع الثانى هو تلك السوق الربوية التى قام عليها التعامل وتفضيل نسبة مرتفعة على أسعار الفائدة السائدة في سوق الائتمان المنظم .

ومع ذلك يبدو من الأنسب حاليا مواصلة الجهود الكبيرة التى بذلت للوصول الى حلول عادلة والعمل على الخروج من الأزمة على الأسس التى تم اعتمادها والتعجيل بطى تلك الصفحة الدقيقة من صفحات تطور سوق الأوراق المالية حتى تستعيد حيويتها وتبدأ مرحلة جديدة خالصة من الشوائب والهزات .

## الملاحظات

١ - يتوقف الأسلوب المختار في كل تفسير لأحداث تاريخية على الموقف الذى يتخذه الباحث من نظرية التفسير التاريخى ، ومرد الأمر في التحليل الأخير الى قوة اقتناع الصورة المقدمة مقارنة بصور أخرى .

٢ - زاد حجم الأسهم الكويتية القابلة للتداول ( شركات عامة ) بنحو ٢٠٠ مليون سهم أو بمعدل قدره ٦٨٪ خلال ١٩٨١ - ١٩٨٢ ، مقابل ٣٤٠٠ مليون سهم خليجى تزيد قيمتها الاسمية عن ٥٠٠ مليون دك ، أو ما يضافه مجموع الأسهم الكويتية القابلة للتداول في آخر ١٩٨٢ . هذا فضلا عن تأسيس نحو ١٠٠ شركة مغلقة برأسمال قدر بنحو ١١٦٠ مليون دك .

٣ - المكابلة أو تكبيل الديون = Moratorium ، من أصل لاتينى يعنى الامهال والتأخير .

( ٣ )

### مقتضيات التطوير

وأيا ما كانت حدة أزمة المناخ وما تخلف عنها من آثار مادية ونفسية فإن مآلها أن تخف وطأتها وتتلاشى عواقبها مع الزمن ، فتهذب بلا رجعة إذا جعلنا منها كما أشرنا سببا لكي نتناول شئون سوق الأوراق المالية بالعناية التي تستحقها . وتحاول الفقرات التالية إبراز ما نعتقد أن من المفيد حاليا القاء بعض الضوء عليه ومناقشته عند العمل على رسم خطوات المستقبل في ذلك القطاع الهام من الحياة الاقتصادية .

وقد وجدنا من الملائم أن نميز في هذا الصدد بين نوعين من القضايا الوارد بحثها : قضايا تعتبر في المرحلة الحاضرة من باب « القضايا الجانبية » التي ينبغي ألا نركز عليها على حساب « القضايا الأساسية » التي يتوقف على حلها حلا موفقا احتمال تحقق المسار الأنسب لسوق الأوراق المالية .

### القضايا الجانبية

واعتقادنا أن هذا الوصف ، الذي لا يمس بطبيعة الحال مما لهذه القضايا من أهمية ، ينطبق على القضايا التالية :

١ - **البورصة أداة للتنمية** : أن أحدا لا ينكر أنه ينبغي أن توجه جميع الجهود في الكويت الى اغراض التنمية وخدمة الاقتصاد القومي . ولكن شتان بين تسجيل هذه الحقيقة الأساسية وبين التركيز على البورصة باعتبارها أداة للتنمية . فلا بأس مثلا أن يذكر الرسوم المنظم لسوق الكويت للأوراق المالية في صلب مواد مفاهيم مثل « خدمة عمليات التنمية الاقتصادية » أو « تحقيق أهداف السياسة الاقتصادية للدولة » ، كذلك لا بأس من أن تشير اللائحة الداخلية الى « المساهمة في تحقيق التنسيق والتكامل بين النشاطات المالية والاقتصادية » أو الى « الاستقرار المالى والاقتصادى فى الدولة » ، ولكن بشرط أن نركز بعد ذلك على حقيقة المستهدف من سوق الأوراق المالية وهو سلامة وتطوير ما يتم بها من معاملات . فهذا هو السبيل الذى ينبغي أن تسلكه البورصة للمساهمة بطريق غير مباشر فى أى اغراض عليا أخرى من مسئولية الأجهزة المختصة فى الدولة ، وهو يمثل مهمة تكفى وحدها لاستيعاب جهود الجهات المسئولة عن السوق استيعابا كاملا .

٢ - **اشهار المعلومات** : أن تنظير العمل الأمثل لاسواق الأوراق المالية يفترض فيما يفترضه المام المتعاملين كافة بمختلف الفرص المتاحة لتوظيف أموالهم وعلى الأخص بوضع الشركات وطالع كل منها دون تمييز بين متعامل

وآخر . وينسب من ذلك ترشيدها للقرارات الاستثمارية المطالبة بأشهار المعلومات المتعلقة بالشركات على نحو يتيح القيام بتحليل أوضاعها وتقدير طالعها .

ولسنا ننكر أن لأشهار المعلومات دورا هاما وأن على الشركات الالتزام بالافصاح عن أحوالها الحقيقية والامتناع عن تزيينها . ومع ذلك فاعتقادنا أنه ينبغي حتى لا نغالي في أهمية الأمر أن نسجل التحفظات التالية :

— لا يمكن أن نطالب الشركات بأن تصبح بيوتا من زجاج يمكن للجميع الاطلاع على ما يحدث بها ، فهناك معلومات يخدم كتمانها مصلحة الشركة وقدرتها على البقاء والتنافس ، ومن ثم فالالتزام الحقيقي إنما ينصرف الى تجنب التمويه والخطأ الضار بمصالح الغير فيما تنشره الشركات وفقا لالتزاماتها القانونية .

— قد تستجيب الشركات لمطلب المزيد من البيانات بأغراق المستثمرين بسيل من المعلومات التفصيلية عما فعلته وما تنوى فعله ، مما يهدد بالقاء الظلال على الأرقام الحاسمة القليلة التي يهتم بها المستثمر العادي وهي على الأخص رقم الأعمال ومعدل الأرباح وحجم التوزيعات .

— أثبتت البحوث التي أجريت في أعرق الدول أخذا بالنظم البورصية وأكثرها تقدما من حيث الوعي الاستثماري للأفراد ، أثبتت أن المستثمر العادي المقصود حمايته بأشهار المعلومات قلما يستطيع أن يكرس من وقته ما يلزم لدراسة البيانات المتوفرة ، حتى إذا فرضنا تجاوزا أن لديه القدرة الفنية على مباشرة تلك الدراسة . لذا نجد أن جمهور المستثمرين يعتمد على الأسماء المعروفة أو على المصادفة البحتة أو ما يسمعه من بعض الأصدقاء أو في خير الأحوال على ما يقرأ في بعض النشرات المتخصصة .

لذلك يبدو لنا أن ما ينشر عادة في التقارير السنوية ذات المستوى الجيد ( ولا نقصد جودة الألوان ونوعية الورق ) والاهتمام بما تتضمنه عن الأوضاع الراهنة والمشاريع المستقبلية يكفي في المرحلة الراهنة للوفاء بالحاجة المشروعة الى معلومات ، على شرط أن تلتزم الشركات بالإعلان فوراً عن كل حدث من شأنه أن يمس مساسا واضحا بحالتها المالية . أما محاكاة ما يحدث في الولايات المتحدة من حيث نشر البيانات نصف السنوية أو ربع السنوية التي يطالب بها المحللون في كثير من البلدان ، فهذا من جدول أعمال المستقبل .

٣ — بيوت متخصصة في تحليل البيانات : وقد وجد البعض تكملة الاقتراح الخاص بالأشهار باقتراح آخر هو أن تؤسس في الكويت أسوة بما نجده أيضا في الولايات المتحدة بيوت متخصصة في تحليل البيانات خدمة لكل من يلجأ لخبرتها . وثمة اعتبارات تجعلنا نتشكك أيضا في قيمة ذلك الاقتراح :

— فانه ينبغي ان نميز بين تحليل البيانات المالية واستخراج النسب والمؤشرات التاريخية فرعا من الفروع التي تسند الى المحاسبة ، والتحليل الوارد بشأن التعامل في الأسواق المالية . فهذا الفرع الأخير لا يقتصر على البيانات المحاسبية بل يكلها بعدد من العناصر الأخرى منها الخاص بالشركات ومنها المتعلق بالسوق والأحوال الاقتصادية وغير الاقتصادية العامة ، الأمر الذى يحتاج الى خبرات نشك في توفرها في المنطقة العربية ، كما نشك في جدوى استقدام أصحابها من بيئات مختلفة كل الاختلاف ، لا سيما أن من بلغ منهم مستوى معترف به في السوق يعتبر قلة قليلة نشك في إمكان اجتذابها .

— ثم ان عدد الشركات المتداول أسهمها في السوق الكويتية عدد جد قليل لا يتيح تشغيل الخبرات المعنية تشغيلاً رشيداً .

— وأخيراً نعتقد أن الأجهزة الفنية المتوفرة في البنوك وشركات الاستثمار، ربما بشيء من التدعيم ، تقى بالغرض حالياً .

٤ — **بيوت الاستشارة المالية :** والواقع ان الخطوة بين تحليل البيانات وتقديم الاستشارات والتوصيات ثم ادارة الحوافظ المالية ، خطوة سهلة تحمل في طيها أخطاراً ليست يسيرة . ولنا أن نختار في هذا الشأن بين حلول ثلاثة :

— اطلاق الحرية للأفراد والمؤسسات في انشاء بيوت الاستشارة المالية وإدارة الحوافظ .

— تنظيم هذه المهنة تنظيمياً محكماً لا يكتفى بالشكليات وإنما يخوض في شئون كثيرة من أجل التثبيت من جدية البيوت المعنية وتأهيل العاملين بها، ربما على أساس عقد امتحان كما هي الحال في بعض الدول . وتحضرنا في هذا الصدد من تجارب الغير رفض القيد في سجل المستشارين الماليين ( أو شطبه ) لأسباب منها الجهل ( ؟ ) والعجز عن فهم بعض التقارير الهندسية الملحقة بنشرة اصدارية ، وعدم تخصيص الوقت الكافي للقيام بالبحوث ، والاكتفاء بالنقل من الغير ، ووجود مصلحة في الأوراق الموصى بها . الخ .

— قيام المؤسسات المالية بوظائف الاستشارة المالية استناداً الى حرص هذه المؤسسات على سمعتها وقدرتها على تجنيد الخبرات اللازمة .

ونحذ الأخذ بالحلين الأخيرين معاً من أجل توفير فرص العمل للشباب الكويتي الذي يتقبل الشروط القاسية التي تتطلبها تلك المهنة الهامة ولا يخشى أن يواجه ما يتعرض له أصحابها من نقد وتهكم كلما كان الأداء دون المتوسط .

٥ - خلق أدوات جديدة للتعامل : ومن الاقتراحات « الفنية » التي كثر أيضا ترديدها نقلا عن الخارج أن يوسع مجال التعامل في السوق بإدخال نظام الخيارات . وسوق الخيارات في أبسط صورها سوق يحصل فيها مشتري الخيار مقابل ثمن يدفعه للبائع على الحق في أن يشتري منه ( خيار الشراء ) أو يبيع له ( خيار البيع ) كمية معينة من الورقة المتعامل عليها بالسعر المتعاقد عليه وخلال الأجل المتفق عليه . ولحامل الخيار حسبما يرى فيه مصلحته في ضوء تغير الأسعار أو التوقعات أن يعمل خياره أو يصرف النظر عنه أو يتنازل عنه للغير .

والأمر لا يحتاج الى تأمل لكي نقتنع بأنه يدور أساسا حول التوقعات الخاصة بتغير سعر الورقة المتعامل عليها ، أي حول إيجاد أداة جديدة للمضاربة والمقامرة . ويظهر هذا الطابع المضاربي بصورة أوضح إذا ما أخذ بما يسمى « خيارات المؤشر » حيث يتم التعامل لا على ورقة معينة وإنما على مفهوم معنوي هو اتجاه أسعار السوق بصفة عامة ( أو جانب منه فقط ) معبرا عنه بمؤشر ( رقم قياسي ) . والأمر في هذه الحالة يصبح من قبيل الرهان البحت على اتجاه الأسعار ولا يميزه عن الميسر الا غلبة الحظ المطلق على هذا الأخير (١) .

وعلى الرغم من ان مثل تلك الأدوات قد انتشر في بعض البورصات فلنسا نعتقد ان ما تحتاجه السوق في الكويت حاليا هو المزيد من سبل التقارع والتقامر على اتجاه الأسعار ، وإنما كما سنراه بعد المزيد من الأوراق المثلة لنشاطات انتاجية ، اللهم الا اذا اعتبرنا سوق الأوراق المالية أو بالأحرى البورصة دارا لمثل ذلك التقارع والتقامر - وهو وارد أيضا كما نراه بعد .

٦ - شجب المضاربة وتصميم المستثمر الحقيقي : والواقع ان لتكثيف دور البورصات علاقة وثيقة بما جرت عليه العادة - وليس في الكويت فقط - من حيث التمييز بين المضاربة والاستثمار الحقيقي ، مع جعل الأولى مصدر شر ( اذا زادت عن الحد « المعقول » ، ايا ما كان المقصود بهذا الوصف ) واعتبار الثاني مصدر خير . ومثل هذا الرأي يهمل حقيقة لا ينبغي اهمالها وهي ان البورصات في المقام الأول عبارة عن أسواق « مخاطر » لا تقوم في الأجل القصير على اكتاف المستثمر الحقيقي الذي يسحب مادة من السوق بقدر ما تعتمد على نشاط فئة خاصة هي فئة المضاربين . فالمضاربون لا يهتمون باكتناز الأسهم ومتابعة ما تدره من أرباح أو مواصلة السيطرة على الشركات (٢) ، وإنما هدفهم هو جني الأرباح العاجلة الناجمة عن تغير الأسعار ، وذلك سواء في السوق الفورية أو سوق العمليات الآجلة . وعلى اكتاف هذه الفئة الأخيرة تقوم الى حد بعيد حياة البورصات اليومية واستمرار نشاطها بصفة متواصلة وتوسيع نطاق التعامل بها .

**٧ - أسعار السوق والقيمة « الحقيقية » للأسهم :** ومن القضايا التي درجت ثمتى الكتابات على ترديدها قضية ابتعاد أسعار الأسهم في الأسواق الكويتية عما تشير به مستويات الأداء الفعلى للشركات ممثلا في أرباحيتها ، ومن ثم ابتعادها عن القيمة الحقيقية للأسهم .

ومثل هذا الرأى يهمل فيما يهمله حقيقة واضحة هي ان البورصات ليست « مكاتب تقيم » وظيفتها تبين قيمة الأوراق المالية كما يتبين خبير قيمة عقار أو لوحة فنية . فالبورصة تتعامل في سلعة معقدة ليست مطابقة للمفهوم القانونى للسهم ( نصيب في ملكية أصول مدرة للدخل ) ، وانما تتعامل في أداة تعكس عددا من العوامل - بعضها متوافق وبعضها متضارب - لا يحتل بينها أداء الشركات ( مخاطر الورقة ) الا دورا ثانويا في كثير من الأحيان ، الى جانب دور بقية العوامل الأخرى ( مخاطر السوق ) . ومن هذه الأخيرة مستوى المتوفر من السيولة ومستوى سعر الفائدة وسعر الصرف والأوضاع السياسية والاقتصادية ، وشمى التوقعات المتعلقة بكل هذه العوامل معا .

ان ما شهدته سوق الأوراق المالية في الكويت قد يستحق الشجب من جوانب كثيرة ، ولكن ليس من بينها تلك العلاقة المدرسية المبسطة بين الأسعار وأرباحية الشركات المعنية .

**٨ - استغلال المعلومات الداخلية :** ونختتم هذه القائمة غير الجامعة لما نعتقد أنه من قبيل القضايا الجانبية بمشكلة قد تكون هي الأخرى من باب النقل من الخارج ، ونقصد بذلك مشكلة استغلال بعض العاملين بالشركات أو غيرهم لمعلومات لم تنشر بعد من أجل التعامل في ضوءها وتحقيق الأرباح . ونترك للقارىء الملم بحقيقة أوضاع الشركات الكويتية الحكم على ما اذا كانت هذه القضية تمثل حقا مشكلة تحتاج تركيزا عليها .

### القضايا الأساسية

وهذه كما أشرنا هي القضايا التي ينبغى في تقديرنا التركيز عليها في المرحلة الراهنة من تطور سوق الكويت للأوراق المالية بعد العمل على إعادة تنظيمها مؤخرا .

**١ - السوق الأولية أو سوق الإصدار :** وأول قضية نرى اثارها في هذا الصدد هي قضية السوق الأولية وعلى الأخص سوق إصدار الأسهم . فهذه السوق هي التي تمد البورصات بالمنتجات التي تتداول بها والتي يتبلور فيها تلاقى الإذخار والاستثمار . وإذا كان الاقتصاد القومى يستطيع أن يستغنى عن سوق ثانوية منظمة ( بورصة ) فانه لا يستطيع في مرحلة معينة من تطوره أن يستغنى عن استخدام تلك الأداة الفعالة في تجميع الموارد وفى تنظيم حقوق الفرعاء تنظيميا واضح المعالم مستقر الطابع ، أداة انشاء الشركات المساهمة وإصدار أوراقها . بل ان سوق التداول تغدو

من قبيل الحلقة المغلقة على نفسها المنعزلة عن تطور الحياة الاقتصادية ان لم تغذيها سوق الاصدار بدماء متجددة في صورة أسهم وسندات تعبر عن ذلك التطور .

ويتطلب تنشيط السوق الأولية عددا من الشروط منها بطبيعة الأمر التوفيق في اختيار الأوضاع والنصوص المنظمة لتأسيس الشركات واصدار أوراقها وتداولها ، ومنها كذلك وفي ضوء ما حدث وجوب التمسك باحترام كافة التنظيمات القائمة ومساءلة الخارجين عليها . ولكن إعتقادنا ان الاعتبار الذي يحتل المقام الأول في هذا الشأن يتعلق بوجود العمل على مواجهة واقع الاقتصاد الكويتي وتبين امكاناته الفعلية في بناء الطاقات الانتاجية .

فمن السهل مثلا ان نؤكد - كما يفعل تقرير مسئول - ان الثروة المالية التي يتمتع بها الكويت يمكن ان تسهم في انشاء شركات مساهمة قادرة على مواجهة حاجة البلاد من مختلف السلع والخدمات بما يدنى من الاعتماد على الخارج ، وان أسهام هذه الشركات في التنمية يتطلب ان تغطي كافة القطاعات ، وان الموارد المالية الاضافية يمكن ان توجه للاستثمار رغم القاعدة الضيقة للاقتصاد المحلي ، وان التكنولوجيا الحديثة كفيلة بالتغلب على ما يواجه هذا الاقتصاد من عقبات اقتصادية وطبيعية وفنية . وقد اطلنا من هذا الاقتباس لان ما نحتاج اليه بالذات هو على نقض ذلك تماما ، وهو مواجهة الواقع والاعتراف بان بناء الاقتصاد الكويتي يتطلب من كل من القطاع الخاص والقطاع العام قدرة متواصلة على الخلق والابداع لاتزال في حاجة الى مزيد من التأكيد في ظل ظروف هيكلية وتاريخية ليست دائمة مواتية . ولعل في صعوبة هذه الظروف بعض ما يفسر الالتجاء الى انشاء الشركات الخليجية ، تلك الظاهرة التي قد تبشر رغم ما شابها من شوائب بما يبغضه المستقبل للاقتصاد الكويتي من حيث الامتداد الى الخارج في صورة نشاطات اقليمية ودولية من شأنها ان تدعم اركان الاقتصاد المحلي وتغذي سوق الأوراق المالية بدماء صالحة متجددة .

وإذا كان لنا ان نختار ابراز أهم الاعتبارات الواردة في هذا الحقل الدقيق دون خروج على حدود المقام الراهن ، فان اختيارنا يقع بلا تردد على التعاون اللازم تأكيده بين فئة « المنظمين » أهل المبادرات من ناحية والجهاز المالي من مصارف وشركات استثمار من ناحية أخرى ، باعتبار هذه المؤسسات هي صاحبة تلك الوظيفة الحيوية التي تربط بين السوقين الأولية والثانوية ، ووظيفة تدبير وضمان اصدار الأوراق المالية ، ومواجهة ما يتطلبه الأمر من الطاقة المالية الكافية وشبكة العملاء الواسعة والقدرة على تجنيد الطاقات الفنية اللازمة للاقدام على تدقيق وتأسيس وتنفيذ المشروعات .

وبغير هذا التعاون يبقى تطوير القاعدة الانتاجية رهنا بجهود لها دائما حدودها الضيقة ، جهود المنظم المعتمد على موارد شخصية ، وجهود طاقم العاملين في للقطاع العام بموارد توفرها الدولة .

٢ - الحاجة الى بورصة : والقضية الثانية التي نود اثارها تتعلق بالحاجة الى انشاء بورصة او سوق للأوراق المالية منظمة ومركزة . فعلى الرغم من ان التنظيمات الأساسية لهذه السوق قد صدرت مؤخرا فان ما لدينا منها يقتصر على الهيكل العظمى الذى ينتظر أن تكسوه لحما وحياة نصوص وممارسات لاحقة قد تجد في مناقشة تلك القضية المبدئية بعض ما يعين على رسم خطاها .

ومما تجدر ملاحظته أولا أن تحبيذ انشاء بورصة منذ أواخر الستينات على الأقل ، أو الإشارة الى أن السوق الكويتية قد أصبحت في الصفوف الأولى من أسواق العالم ، بل حتى فيما نعلم شجب ما عرفته من أوجه ضعف بين الحين والآخر ، كل ذلك لم يقترن ببسط وجهة نظر تقليدية تعرفها الدول الأخرى كلما ثار الحديث عن الشؤون البورصية والعمل على اصلاحها . ونقصد بذلك ابراز الجوانب السلبية التى تصاحب دائما هذه المؤسسات ، وهى وجهة نظر بقيت حية منذ أول مؤلف وضع عن البورصات فى القرن السابع عشر ( حيث وصفت البورصة بانها « بؤرة للشر » و « نموذج لكافة أنواع الغش » ) وحتى نعتها بانها دار للمقامرة ( كازينو ) على لسان اللورد كينز .

وعلى الرغم من ان هذا الراى يهمل حقيقة أساسية هى ان البورصات قد أصبحت جهازا هاما من أجهزة الاقتصاد الرسمى ، فان تسجيله يدعو الى تأمل الوظائف التى تسند عادة لذلك الجهاز ثم تدقيق انطباقها على أوضاع الاقتصاد الكويتى . ولعل أهم الوظائف المذكورة فى هذا الشأن تتلخص فى ثلاث : تمويل الاستثمار - حسن تقييم الشركات استنادا الى تقييم أوراقها - تحقيق سيولة الثروة المنقولة .

فأما عن الوظيفة الأولى فان المراقبين يجمعون حاليا على ان البورصات لم تعد تمثل ركنا أساسيا من حيث تمويل المؤسسات نتيجة لازدياد أهمية التمويل الذاتى وتوفر مصادر أخرى للأموال (الجهاز المصرفى وكذلك الدولة) . وقد لفت غيرنا النظر الى ان تلك الوظيفة لا تعكس حقيقة الأوضاع فى الكويت حيث تزيد أحجام الادخار عن حاجات المشروعات للاستثمار (٢) .

وأما القول بان البورصة تعمل على سلامة تقييم الأوراق المالية فى ضوء تقييم أداء الشركات المصدرة لها ، فقد رأينا ما يعترى هذا الراى من تحفظ ، فضلا عن اجماع المراقبين على عكسه تماما فيما يتعلق بالسوق الكويتية .

لذلك لا يتبقى لدينا الا الوظيفة الثالثة ، وظيفة تسهيل الثروة المنقولة، وهى لا شك وظيفة أساسية وان كانت تحتاج هى الأخرى أن توزن فى ضوء الاعتراف بان مجرد تنظيم بورصة ليس شرطا كافيا فى ذاته لتحقيق سيولة الأوراق المالية كما تثبته المشاهدة فى بعض الأسواق العريقة حيث نجد أحيانا من الأوضاع ما يذكر بالأسواق غير المنظمة ( تأجيل تنفيذ العمليات ، تعدد الأسعار ، الخ ) .

وعلى الرغم من كل هذه التحفظات فاعتقادنا ان البورصة في الكويت تخدم أساسا غرضين هامين :

— الغرض الأول هو ان قيد ورقة مالية في البورصة الكويتية التي تتولى الاشراف عليها هيئة تجمع بين السلطات العامة وممثلى القطاع الخاص ، هذا القيد ينبغي ان يكون قرينة قوية على جدية تلك الورقة وجدية المؤسسة المصدرة محلا لتوظيف المدخرات ، الأمر الذى يحمل المسئولين عن شئون البورصة عبئا ليس يسيرا .

— والغرض الثانى هو تحقيق شفافية المعاملات وتركيزها تركيزا من شأنه ان يفرز سعرا موحدًا ويحول دون تفتت السوق وتشتت الصفقات . ويكفى للاقتناع بأهمية هذا الغرض الذى يعتبر عنصرا من عناصر التسييل— ان نقارن بين وضع التعامل والأسعار في أسواق منظمة مركزة مثل نيويورك أو لندن أو طوكيو ، ووضعها في سوق غير منظم وغير مركز مثل سوق الأوراق البيوردو لارية حيث يسود التحكم في هوامش البيع والشراء والتمييز بين الصفقات الكبيرة والصغيرة ( ليس دائما في نفس الاتجاه ) وأحيانا تعذر ايجاد الطرف المقابل للتعامل معه في ورقة معينة .

ونخلص من التحليل السابق ان للبورصة في الكويت دورا هاما عليها ان تقوم به خدمة للمستثمرين الراغبين في توظيف مواردهم في الأوراق المالية سواء من حيث الطمأنة على نوعية المنتجات المعروضة أو من حيث الحصول على الشروط المناسبة . وليس في تسجيل هذا الدور المتواضع نسبيا ما يمنع بطبيعة الأمر من بذل الجهود لى توسع من الوظائف المرتقبة من مثل ذلك الجهاز المالى ولكى ندعم من مركزه في الحياة الاقتصادية القومية .

وتحتاج مثل تلك الجهود الى ان نتناول بالبحث الدور الذى يتولاه عدد من الأطراف المعنية بشئون البورصة ، وهو ما ننتقل اليه .

**٣ — دور الحكومة :** يشمل الدور المسند الى السلطات العامة في هذا الشأن عناصر ثلاث :

— أولا بطبيعة الأمر القيام بتنظيم نشاط الأسواق ومختلف النشاطات ذات الصلة المباشرة بها مما يدخل في الوظيفة التنظيمية العامة لكل دولة .

— وثانيا تغذية البورصة بمادة متجددة في صورة اصدار لسندات عامة غرضها في ظروف أقل حظا مواجهة احتياجات الموازنة العامة . وهذه وظيفة لم تلجأ اليها الدولة في الكويت اعتمادا على إيرادات النفط ، ومع ذلك فقد يرى المسئولين في مرحلة معينة ملائمة الافادة منها في ضوء اعتبارين : أولهما تعديل المفاهيم والأساليب المأخوذ بها عند وضع الموازنة العامة والفرقة بين إيرادات ناجمة عن دخل حقيقى وإيرادات ناشئة عن تسييل

أهم عناصر الثروة القومية ، أو بعبارة أخرى ليس هنا المحل لتفصيل مغزاها ، تكييف إيرادات النفط على أنها نوع من المعونة تقدمها الأجيال القادمة للأجيال الحاضرة ( استهلاك الثروة القومية وملاءمة تحمل هذه الأخيرة لجانب من الخدمات العامة .

أما الاعتبار الثانى فهو العمل على توفير اداة مأمونة لتوظيف المدخرات والموارد السائلة المتوفرة لفترات متغايرة .

— والعنصر الثالث فى دور الحكومة يتعلق بذلك الواقع المتمثل فى ملكية الدولة لجزء كبير من رسمال الشركات العامة . فقد ازداد نصيب الدولة فى هذا الشأن من نحو ٢٥٪ فى منتصف السبعينات الى ٣٦٪ عام ١٩٨٢ ثم الى ما يتعدى ٤٢٪ مؤخرًا نتيجة لعمليات المساندة التى أشرنا إليها . وإذا صرفنا النظر عن الشركات المغلقة المدرجة نجد أن نحو نصف الشركات العامة يزيد فيه نصيب الدولة على ٥٠٪ مع ست شركات أخرى يزيد فيها هذا النصيب على ٣٥٪ . بل أن هذه الأرقام لا تأخذ فى اعتبارها ما للدولة من قدرة السيطرة على شركات أخرى لما لها فيها من نصيب أكثر تواضعًا . وهذا الوضع يثير ذلك التساؤل التقليدى الذى يصعب الرد عليه بصفة قاطعة ، التساؤل عن دور البورصة فى اقتصاد يقرب عليه طابع القطاع العام . ويظهر مغزى هذا التساؤل من جانبين على الأقل : أولا عدم تداول ذلك الجانب الكبير من الثروة المنقولة وما ينجم عنه من تضيق فى نطاق السوق ومن ثم فى اضعاف قدرتها على استيعاب الهزات ، وثانياً جنوح ذلك المساهم المهيمن الى التدخل بما قد لا يتفق باللازم مع اتجاه العوامل الاقتصادية المكيفة فرضاً لأسعار البورصة .

وأيا ما كان الأمر فعسى أن تصبح الظروف مجدداً مواتية لكى يطرح التساؤل عن هوية الاقتصاد التى قد يراد العمل على تحقيقها ، ثم النظر فى ملاءمة تخلص الدولة من جانب من حافظتها المالية المحلية ووضع القطاع الخاص أمام ما عليه أن يحمله من مسؤوليات فى ادارة المؤسسات وجنى ما ينجم عنها من غنم أو غرم .

#### ٤ — دور الجهاز المصرفى :

وللبنوك أيضاً بشأن عمل البورصات دور متعدد الجوانب يمكننا تناوله بالتمييز بين ثلاث وظائف :

— أولاً توفير الخدمات لعدد من الأطراف المعنية ، ومنها كما أشرنا مصدرو الأوراق المالية وما يحتاجه كل اصدار من خدمات مختلفة ، ومنها أيضاً فئة المستثمرين الذين يلجأون الى مصارفهم تنفيذاً لرغبات بيع أو شراء ، أو لجرد البحث عن النصيح والارشاد .

— والوظيفة الثانية هى تدبير سوق للأوراق المالية تعتبر سوقاً موازية للبورصة وعلى صلة وثيقة بها . فاشتراك الجهاز المصرفى والمالى

في تسويق الأوراق المسالية وضع تعرفه كافة الدول ، حتى تلك التي حصرت كل تداول في الوسطاء المعتمدين بالبورصة ( مع اقتسام العمولة بين البنك والوسيط ) .

وليس من شك في أن تلك الوظيفة قد تعنى بعض الازدواج وبعض التفتت في السوق والنيل من وحدة السعر ومن سهولة الاشراف على العمليات ما لم تشترك المصارف اشتركا مباشرا في البورصة وما لم تظهر أوامر البيع والشراء جزءا من المعاملات المدرجة ، وذلك أما عن طريق قيام البنوك بوظيفة الوساطة اعترافا بأهميتها الخاصة عاملا من عوامل تنشيط السوق ، وأما عن طريق المشاركة مع الوسطاء في تنفيذ العمليات .

— كذلك قد تتعامل المصارف في البورصة بصفتها أصيلا يعتقد العمليات لحسابه الخاص ادارة لحافطة مالية . وهذا الموضوع يثير كما هو معروف جدلا حول ملائمة خوض البنوك التجارية لسوق الاستثمار طويل الأجل . والاعتباران الواردان في هذا الصدد هما ملائمة التعرض للمخاطر اعتمادا على موارد قصيرة الأجل بطبيعتها ، ثم احتمال تضارب المصالح عندما يجد المصرف نفسه على جانبي العلاقة الاقراضية : مساهم في رأسمال المؤسسة المقترضة وجهاز ائتماني عليه التزام الموضوعية التامة . والميل الحديث كما هو معروف يحبذ تعدد وظائف المصارف طالما تتخذ التدابير الكفيلة بتجنب المغالاة في التعرض الى المخاطر ( عن طريق التنظيم الداخلى مثلا أو انشاء وحدات متخصصة أو الدخول في مشاريع مشتركة ) .

— والوظيفة الاخيرة هي قيام البنوك بتمويل التعامل في البورصة بما تقدمه من تسهيلات لشتى الأطراف المعنية ، مستثمرين أو مضاربين . وتدل على أهمية هذه الوظيفة في السوق الكويتية الأرقام القليلة المتوفرة عما قدم من تسهيلات خلال ١٩٨١/٨٢ . فيبدو أن نحو ١٥٪ من رصيد التسهيلات المصرفية في آخر مارس ١٩٨١ كان بغرض تمويل عمليات شراء أسهم — مقابل ١٨٪ في آخر مارس ١٩٨٢ (٤) . ويصعب التقليل من شأن هذه الوظيفة طالما يتخذ المصرف الضمانات والاحتياطات المناسبة لهذا النوع من الائتمان المشروع الذي يلعب دورا لا ينكر في تنشيط السوق .

ويبدو لنا أن الجهاز المصرفي في الكويت يستطيع أن يعمل على تعميق توليه لكافة هذه الوظائف خدمة للاقتصاد القومي وتنويعا لمصادر الدخل القومي . ولعل فيما أثار اليه البعض من حيث احتمال تورط ذلك الجهاز في أزمة المناخ لولا ضغط البنك المركزي ما يكفي لتجنب كل مغالاة في المستقبل وللتحكم في ميل البنوك التقليدي الى مساندة الحركات الصعودية في البورصات (٥) .

## ٥ - دور الشركات :

إن دور الشركات من حيث أداء أوراقها في السوق عكسا لمنجزاتها وطالعتها لا يحتاج الى تأكيد . لذلك فالنقطة التي نود اثارها هنا تتعلق بالتنظيم الذي صدر مؤخرا بشأن سوق الكويت للأوراق المالية . فقد اعتبر المشرع جميع الشركات العامة ( ٦ ) أعضاء في البورصة ، فضلا عن الشركات المتقلة التي تقبلها لجنة السوق . كذلك قصر المشرع التداول على أسهم اشركات الأعضاء وما قد تقبله لجنة السوق ( عدا حالات القبول حكما ) .

وبصرف النظر عما تحتاجه بعض النصوص من ضبط (٧) فإنه يلاحظ ان نصا واحدا لا يبين الدور المرتقب من هذه الفئة من الأعضاء أو المهمة التي سوف يتولاها أفرادها في حياة البورصة اليومية ، وذلك سواء في الرسوم الصادر بالتنظيم أو في اللائحة الداخلية . وإذا افترضنا ( والمرء مضطر للافتراض لصحت النصوص ) ان الأمر ليس مجرد التواجد بصفة المراقب ، وأنه كذلك ليس مجرد تحمل الالتزامات المنصوص عليها ( مما كان يمكن ربطه ببيع الأوراق ) ، وإذا تذكرنا أن مجرد العضوية لا يحمل معنى بعيدا من حيث مواجهة الحاجة الى تمويل ، فإن للمرء أن يظن أن للأمر علاقة بالتعامل في الأوراق المعنية . وفي هذا ما يثير التساؤل عما اذا كان البحث قد فاضل بين الحلول المختلفة المتاحة في هذا الشأن - حرية تعامل الشركات في أسهمها ؟ التقيد الخفيف القائم وفقا للنصوص السائدة حاليا ، التقيد الأثقل ، أو الحظر - ثم غلب خيارا على الآخر في ضوء الظروف المحلية .

ولعل مما يزيد الامتناع بملاءمة تأمل هذا الموضوع ما أشار اليه بعض المراقبين من حين جنوح بعض الشركات المحلية الى انتهاج

« سياسات يكون الباعث والمحرك الأساسي لها حركة السعر في البورصة بدون النظر الى جدوى هذه السياسة على الأمد الطويل بالنسبة لربحية وانتاجية الشركة ، وخاصة في مجال زيادة رأس المال وسياسات توزيع الأرباح وصفقات النشاط التي تقوم بها » (٨) .

## ٦ - الوسطاء :

تقوم بأعمال الوساطة في البورصة وفقا لللائحة الداخلية ( ولعل كان من الأفضل النص على ذلك في الرسوم ذاته الذي يكتفى بذكر « الوسطاء » فقط ) شركات يرخص لها بذلك على أساس عدد من الشروط نصت عليها اللائحة . وينوب عن هذه الشركات أشخاص طبيعيين ( أطلق عليهم نفس التعبير الذي استخدم وصفا للشركات : « الوسطاء » ) رددت الشروط المطلوبة فيهم المادة ٢١/ب ثم المادة ٢٤ ( مع عدم ذكر التفرغ في هذه الأخيرة رغم أهميته ) .

ولا يسع قارئ النصوص الا أن يشعر ان واضعها قد بدأ بالنظر الى الوسطاء كأشخاص طبيعية ثم غلب بعد ذلك جعلهم أشخاصاً اعتبارية يقوم بتبثيلها عدد من « الوسطاء » ومساعدتهم . وقد يفسر هذا المغالاة في تبسيط الشروط المهنية المطلوبة ( ثانوية عامة او خبرة تقبلها لجنة السوق ) وصرف النظر عما تتطلبه نظم أخرى من امتحان قاس من شأنه العمل على الارتقاء بمستويات الأداء .

وقد منحت اللائحة « الوسيط » حق التعامل لحسابه بشرط أن يتم هذا عن طريق وسيط آخر . ويفتقد المرء في هذا الصدد مزيداً من العناية بما هو مستهدف من ذلك الحق وبما يقتضيه تجنب تضارب المصالح من شروط تتعلق بإجراء العمليات ما بين الوسطاء وبما قد يكون لبعضهم من مصالح خارجية ( تحظر بعض النظم على الوسيط القيام بأى نشاط تجارى أو مالى آخر ) .

كذلك يلاحظ ان التنظيم الحالى قد اكتفى ضماناً لتصرفات الوسطاء وممثلهم بتقديم كفالة مالية تحددها لجنة السوق . فلم يأخذ بما نجده أيضاً في نظم أخرى من كفالة تضامنية تستهدف زيادة الاطمئنان الى سلامة المعاملات ، وذلك سواء عن طريق فرض هذه الكفالة في الأحكام المنظمة للبورصة و / او انشاء صندوق ضمان يشترك في تمويله أصحاب الشأن . وليس أقل المزايا المرتقبة من مثل هذا النوع من التضامن الجماعى أن يمارس الوسطاء وما قد ينظم لهم من هيئة رقابة ذاتية قد لا تقل أثراً عن رقابة سلطات السوق .

## ٧ - صانعو السوق :

ولعل في اتاحة الفرصة لى تتعامل الشركات الوسيطة لحسابها أصالة ما قد يشير الى امكان قيام هذه المؤسسات بالوظيفة التى يتولاها « صانعو السوق » أو « الأطراف المقابلة » ( حسبما نفضل النقل عن الأمريكية أو الفرنسية ) . وهذه في اعتقادنا قضية تحتاج هى الأخرى الى مزيد من الايضاح .

فعدد من مراقبى السوق في الكويت قد طالب تطويراً لها بتأسيس بيوت تتولى تلك الوظيفة أسوة بما نجده على الأخص في لندن ( الـ « جوبر » ) ونيويورك ( الأخصائى ) ، هذا بينما يوحى صراحة التقرير الأخير للبنك المركزى بوجود صانعى السوق رغم أنهم يخفون في بعض الأحيان (٩) .

كذلك يبدو أن البعض يميل الى الاعتقاد بأن مهمة صانع السوق هى العمل على استقرار الأسعار بالتدخل حيناً في جانب العرض وحيناً في جانب الطلب حسبما يظهر من اختلال بين الجانبين ، الأمر الذى ييشر بانفلاس سريع اذا أخذ به بعضهم . والحقيقة أن وظيفة صانع السوق هى موازنة

الكميات المعروضة والكمية المطلوبة عن طريق تعديل الأسعار التي يتعامل بها بيما و شراء ومن ثم اتاحة سوق حاضرة متواصلة لمن يرغب التعامل في الأوراق التي يتخصص فيها .

ويتطلب القيام بهذه الوظيفة عددا من الشروط الخاصة بالقدرة المالية الكافية وعلى الأخص زيادة على ذلك بالسلوك الواجب على صانع السوق اتباعه ( توقيت المواقف المتخذة وعكسها خلال فترة معينة ) مما يحتاج الى تنظيم محكم من لجنة السوق .

وثمة قرائن على دقة تولى وظيفة صناعة السوق منها تقلص عدد القائمين بها ( من نحو ٢٥٠ قبل الحرب العالمية الى نحو ١٨ حاليا في لندن ) ومنها رفض الاعلان عن سعرين بيما و شراء وتطلب الإفصاح عن رغبة التعامل مقدما ، أو المغالاة في توسيع الهامش ما بين السعرين تغطية لاحتمالات الخسارة . ويضاف الى ذلك أن الجمع بين دور الوسيط ودور صانع السوق قد يؤخذ عليه اتاحة فرصة يصعب مقاومتها للإفادة من التعامل لا بما يحقق مصلحة المتعاملين وانما بما يحقق مصلحة ذاتية لطرف مطلع على جانبي السوق .

#### ٨ - تدقيق الحسابات :

لقد تناول المؤتمر الذي خصص لدراسة تطوير سوق الأسهم في الكويت ( نوفمبر ١٩٨١ ) هذه المشكلة بما تستحقه من اهتمام بالغ سواء من حيث الحاجة الى تعميق وتنميط المفاهيم والأساليب أو من حيث ضرورة التقيد بأصول مهنية وسلوكية رفيعة المستوى . والواقع أن احدا لا يشك في حسن نية أى من الأطراف المعنية بهذه المشكلة سواء في الكويت أو في غيرها من الدول التي ثارت فيها أيضا بعض التساؤلات المشروعة بغرض النهوض بمستويات الأداء . ولكن القضية ليست قضية تدقيق سلامة النيات وانما تدقيق مطابقة البيانات المالية لواقع موضوعى ليس من السهل دائما الاحاطة بكل جوانبه دون بذل جهود فنية متواصلة ، ربما طوال السنة وبصفة منتظمة .

والنقطة التي نود اثارها هنا تتعلق بحقيقة ينبغي الاعتراف بها اذا اردنا الا يبقى الحديث عن الارتقاء بالأداء من قبيل التعبير عن الآمال الطيبة ، ونقصد بهذا الحاجة الى تدقيق تتوفر فيه كافة شروط الاستقلال . فمن ناحية لا يبدو من الواقعى أن نترقب أن تقم لجنة السوق نفسها في عدد من الأمور الفنية التي يتطلبها تدقيق التدقيق حتى اذا افترضنا أن ذلك يناسب مهمتها وان لديها القدرات الفنية اللازمة . ومن ناحية أخرى يبدو من الملائم أن نلفت النظر الى أن الاتجاه الحديث لدى جانب من الفقه القانونى على الأمل هو نحو تكييف دور المدقق لا على أنه من قبيل الوكالة عن العميل أو من قبيل أداء الخدمات بمقابل ، وانما على أنه القيام بوظيفة الجهاز المستقل بين أجهزة الشركة . بل نحن نميل شخصيا الى اعتبار

نشاط المدققين من قبيل الأنشطة « ذات النفع العام » أو أخذا بالأصل نشاطا يجمع ( كالحال بالنسبة للموثق الفرنسي مثلا ) بين الطابع الخاص والطابع العام . ومع ذلك لن نذهب هنا الى ما ذهب اليه في مناسبة مماثلة اتحاد المطلقين الماليين في فرنسا من حيث المطالبة باسناد اختيار المدققين الى جهة غير الشركات المعنية ، لما في هذا من غلواء . ولكن قد يكون من المناسب النظر في حل آخر نقترح ان يكون - طرعا للمناقشة - العمل على انشاء مجلس استشاري يجمع بين ممثلين للمهنة المحاسبية وآخرين عن المؤسسات المنتفعة بخدماها ، وتكون مهمته ترشيح البيت المدقق لكل من الشركات المدرجة في البورصة . ومن المنطقي ان يتمتع هذا المجلس بصلاحيات تقدير طاقة البيوت المعنية وما تحتمله من عبء العمل ، لا سيما اذا أخذ بها لحنا اليه فقط من حيث التدقيق المتواصل والحاجة الى احلاله محل التدقيق السنوي .

### ٩ - شركة المقاصة والغاء القالب المادى للأسمه :

يعتبر انشاء شركة المقاصة لا شك مبادرة طيبة سوف تعمل على تكملة مقومات سوق الأوراق المالية في الكويت . وقد ترى الجهات المسؤولة ان تخطو خطوة أخرى في هذا السبيل فتعمل على مسايرة الميل الحديث نحو التخلص من القالب المادى للأوراق المالية اكتفاء بقيود في ذاكرة الكترونية تسجل ملكية تلك الأوراق وكافة ما يطرأ بشأنها من معاملات . وقد تتم هذه الخطوة على نحو متواز أو متوال ما بين شركة المقاصة والمؤسسات المالية والشركات المصدرة من ناحية وبين هذين الطرفين وشركة المقاصة من ناحية أخرى .

وغنى عن البيان ان مثل هذا التدبير يزيد على منافعها المادية وتوفيره للأيدى العاملة امكن ضبط ما يتم من معاملات ومتابعة احترام التنظيمات الخاصة بتداول الأوراق المالية . والتعامل على نطاق واسع في هذا النوع من الثروة المنقولة لا يزال حديثا نسبيا ، شأنه شأن تنظيم البورصة ذاتها ، ومن ثم يعتبر ادخال التسهيلات التي توفرها التكنولوجيا الحديثة أيسر مما هو متاح في ظروف أخرى تجب بين العادات المستقرة والخواف الكثيرة التي لا محل لها في السوق الكويتية رغم ما حدث مؤخرا .

### ١٠ - المضاربات والعمليات الأجلة :

ونجمع هذين المفهومين لأنه من الواضح ان المضاربة وانحرافاتهما على الرغم من انها قد تشمل أيضا السوق الفورية ، تجد مرتعها الفضل وأداتها العادية في سوق العمليات الأجلة على انواعها .

والواقع ان المشرع الراغب في العمل على تطوير سوق الأوراق المالية يجد نفسه - كغيره من المراقبين - بين اعتبارين متناقضين ليس من السهل التوفيق بينهما : اعتبار ادانة المضاربة لما قد تجره أحيانا من تقلب وتأزم ، واعتبار افساح المجال لها نظرا لما تحمله من توسيع للسوق وتنشيط له .

ولا يعتبر المشرع الكويتي استثناء على هذا الوضع كما يظهر من تاريخ سوق الأوراق المالية وحظر التعامل بالأجل حيناً وابطاحته حيناً آخر . بل إنه هذا التردد المعتاد بشأن العمليات الآجلة قد وجد سبيله أيضاً الى صلب اللائحة الداخلية التي أصدرت لبورصة الكويت . ففي هذه الوثيقة نجد توقعاً لتشغيل سوق لتلك العمليات ( انشاء جهاز لمراقبة البيع الأجل وفقاً للمادة (٤٦) وأعمالاً لنص المادة (٨) من مرسوم التنظيم ) الى جانب حكم من شأنه أن يقضى تماماً على تلك العمليات وهو حكم المادة (٢٩) التي تفرض على كافة الوسطاء التحقق من حيادية المتعاملين للأوراق المالية أو للأموال اللازمة لاتمام التداول . فمن المعروف أن العمليات الآجلة تقوم أساساً على بائعين لا يملكون وقت التعاقد الأوراق المباعة وعلى مشتريين ليس لديهم المال اللازم للوفاء الفعلي بشن مشترياتهم ، اعتماداً على أن الأمر سوف يتلخص في مجرد قيود دفترية بالربح أو الخسارة دون تبادل حقيقي لأوراق أو ائتمان .

ولسنا نعتقد أن ثمة حل أمثل لمشكلة تناقض الاعتبارات الواردة بشأن المضاربة يمكن الاعتماد عليه بصفة مطلقة ، بل يتوقف الأمر على مدى نضوج السوق المعنية لتقبل المضاربة وتجنب انحرافاتهما . ومن عناصر هذا النضج بطبيعة الحال تومن التنظيم القادر على الردع وعلى حماية المتعاملين من الغلواء في توقعاتهم ، دون القضاء على نشاط يعتبر كما أشرنا عصباً من أعصاب البورصات المتطورة .

## ١١ - سوق موازية أم سوق ثانية ؟

والواقع أن تنظيم السوق لكي يحقق النجاح ينبغي أن يتجاوب تماماً مع الرغبات المشروعة للمتعاملين في سوق الأوراق المالية والا فسرعان ما تظهر أسواق موازية - رمادية اللون أو سوداء - تعمل على ائسباع تلك الرغبات أو ما هو أسوأ منها . لذلك فالسبيل الى الحد من ظاهرة الأسواق الموازية هو الارتقاء بأداء السوق الرسمية وتحقيق ما تقتضيه المعاملات من مرونة وما تتطلبه مصلحة المتعاملين من أوضاع . ولعل من سبيل ذلك توسيع نطاق السوق الرسمية بحيث تستوعب ظاهرة مثل ظاهرة الشركات الخليجية أو ظاهرة تداول أسهم قبل الموعد المحدد قانوناً .

وجدير بالملاحظة في هذا الشأن أن بعض الدول - إنجلترا وفرنسا - قد وجد من المناسب أن تنظم في نطاق البورصة وإلى جانب السوق الأصلية سوق « ثانية » تخفف فيها الشروط المطلوبة للقيود في السوق الأصلية دون أن يترك المستثمر مجرداً من كل حماية في سوق موازية . وتعتبر تلك السوق الثانية بمثابة مرحلة اختبار تسبق انتقال الأوراق المعنية والشركات المصدرة لها الى المرتبة الأعلى . ومن الشروط الوارد النظر فيها في هذا الصدد حجم الرأسمال المطلوب وحجم الأسهم التي يشترط تصريفها لدى جمهور المستثمرين وحجم العمليات المتاحة وفترة الاحتفاظ بالأوراق قبل تداولها ، بل ربما أيضاً نوع الأسهم المقبولة وهوية المتعاملين .

أما المستثمر الذي يفضل رغم ذلك التعامل خارج نطاق السوقين متحملاً المخاطر الأعلى طمعا في المغائم الأسمن فلا يلومن إلا نفسه إذا ما تعرض لما يكره . ويكفي للاقناع بجدوى النظر في هذا الاقتراح الإشارة الى ما شاع نكره من تصرفات ، سواء فيما تعلق بالشركات الخليجية أو بالشركات الكويتية المغلقة ، لا يمكن تصورهما الا في غياب كل اشراف وترك المستثمر فريسة سهلة لمن أراد(١٠) .

## ١٢ - المدخرون المستثمرون :

والواقع أنه من الواضح ان تطوير سوق الكويت للأوراق المالية لن يتحقق على النحو المناسب للموارد المستعدة للتوظيف في هذا النوع من الثروة المنقولة ما لم نلتفت الى ذلك الطرف الذي يحتل مركزا حاسما في حياة كل بورصة في الأجل الطويل ، ولا سيما في ظروف الاقتصاد الكويتي ، طرف المدخرين المستثمرين ( مستثمرو التمويل كما أشرنا اليهم من قبل ) . ونود في هذا الشأن طرح النقطتين التاليتين :

— أولا حاجة هؤلاء المدخرين الى التدريب والاعلام بشئون البورصة . فأعرق الدول أخذا بنظام البورصة يشكو حتى الآن من قصور تعريف المستثمرين بهذا الجهاز وتدريبهم للافادة من امكاناته . لذلك قد يكون من المفيد أن تتولى بعض الجهات — ومنها المؤسسات المالية — تنفيذ برنامج يهدف الى تحقيق ذلك الغرض ، وتحقيقه بما يبرز ليس فقط مزايا التعامل في البورصات وانما أيضا مخاطره الكثيرة وبحيث تعرض الطبيعة الحقيقية للبورصات البعيدة عن صورتين كل منهما وهمية : صورة المؤسسة شسبه الخيرية الساهرة تحت اشراف الدولة على مصالح المستثمرين ولاسيما صغارهم ، ثم صورة دار المقامرة التي تبطلع فيها الأموال المكتسبة بعرق الجبين والتي يسطو فيها كبار المضاربين على صغار المستثمرين .

ويحتاج الأمر الى جانب مثل هذا البرنامج أن يزود الجمهور ، بل والفنيون أيضا — بدورية تتناول بالعرض والتحليل مختلف الأوضاع المالية المحلية وشئون الشركات ( مع ترك الأسواق العالمية لأصحابها ولدورياتها العديدة ) (١١) .

وان كان الوضع العلمي في المنطقة العربية لا يبشر فيما نعتقد ببلوغ هذا العمل المستوى الذي يقارن بما نجده حتى في بعض الدول غير البعيدة عنا في مستوياتها الحضارية ( بعض دول أمريكا اللاتينية ) ، فان الأوان قد آن لكي نخطو خطوات على ذلك الطريق حتى تتراكم لدينا الخبرات التي يحتاجها تنفيذ ذلك الاقتراح غير الطموح .

— أما النقطة الثانية فتتعلق بوجود العمل على ابعاد صغار المدخرين عن التعامل في البورصة بصفة منتظمة . وليس من السهل تعريف من يعتبر صغيرا ، لاسيما في ظروف الاقتصاد والمجتمع الكويتي . ونقترح — بعد غيرنا وفي شيء من التحكم — أن يعتبر صغيرا في هذا الشأن كل من

لا يستطيع اعتمادا على دخله و ثروته أن يتحمل تقلصا في حافظته الاستثمارية قد يبلغ لفترة ممتدة نحو ربع أو ثلث قيمتها . فإذا كان المدخر لا يندرج في تلك الفئة السعيدة القادرة على تحمل هذه الصدمة فخير له - أيا ما كانت النصائح التي تبذل له وأيا ما كان الحديث عن خدمة البورصة لصغار المستثمرين أو عن ملاءمة عدم تحويل البورصة الى نادى للأثرياء - خير له أن يطرق باب مجالات استثمارية أخرى .

وفي مقدمة هذه المجالات كما هو معروف مجال الاستثمار الجماعى الذى تجمع فيه مدخرات الأفراد لتدار بمعرفة خبرات أقدر على ترشيد القرارات الاستثمارية فى ضوء الأهداف المناسبة للمستثمر . ومن أساليب الاستثمار الجماعى التى لاقت رواجاً فى الخارج ، ولنفس الاعتبار التى سبق ذكرها ، أسلوب صناديق الاستثمار التى نظمتها كبرى المصارف لمواجهة حاجات عملائها والتى أصبحت المقارنة بين أدائها النسبى الشغل الشاغل لكثير من المستثمرين . ولعل تأمل الاقتباس من هذا الميدان الفسيح يفتح بابا يعود بالنفع على المدخر الكويتى ، ويسهم فى تطوير سوق الأوراق المالية من سوق فردية الى سوق مؤسسية أكثر استقرارا وأكثر اعتبارا للحقائق الاقتصادية .

وتملك لجنة السوق من الصلاحيات ما يمكن استخدامه تحقيقا لهدف ابعاد صغار المدخرين ، ومثال ذلك رفع الحد الأدنى لحجم العمليات وزيادة مبلغ الغطاء المطلوب ووضع حد أدنى لما يفرض من رسوم وعمولات ، هذا فضلا عن برنامج التوعية السابق اقتراحه .

### الملاحظات

(١) ومع ذلك يلاحظ أن المشرع الفرنسى لم يمنع من تقبل دفع المقامرة ابطالا للعتود الأجلة الا عام ١٨٨٥ حين ألغى حق التمسك بهذا الدفع طالما كان التعامل فى نطاق البورصة .

(٢) يشمل مفهوم المستثمر الحقيقى فئتين متميزتين : فئة « مستثمر التمويل » الباحث عن الأرباح ونماء الأصل ، وفئة « مستثمر السيطرة » الذى يهدف لأسباب متنوعة الى السيطرة على الشركة المعنية . وفكرة سحب مادة من السوق فكرة نسبية بطبيعة الأمر ليس هنا المقام للخوض فيها تفصيلا .

(٣) أنظر الكلمة الافتتاحية للسيد عبد العزيز حمد الصقر فى المؤتمر المخصص لدراسة « تطوير سوق الأسهم فى الكويت » نوفمبر ١٩٨١ ، وكذلك تعليق الدكتور محمد الخجا على البحث الأول المقدم للمؤتمر .

(٤) أنظر « سوق الأوراق المالية فى الكويت » ١٩٨٣ ( جهاز الدراسات والبحوث الاستشارية لصاحب السمو أمير الكويت ( ص ٢٧ ) .

(٥) المثل المشهور على ذلك مثل البنوك الألمانية في ١٩٣٢ حين تطلب البنك المركزي تقييد تسهيلاتهما للمتعاملين في البورصة ، فانهارت السوق انهيارا شديدا ( يوم الجمعة السوداء ) رغم تماسك الحالة الاقتصادية .

(٦) أو الشركات ذات الاكتتاب العام تجنبنا للبس مصدره النقل حيننا من الانجليزية وحيننا من الفرنسية حيث يشير وصف « العام » الى القطاع العام .

(٧) نقصد بذلك على الأخص التفرقة في الألفاظ المستخدمة : القيد ، قبول التداول ، الترخيص بالتداول ، القبول . كذلك القيد والادراج ، أو التعامل ، والتداول ، والعمل في أسهم .

يضاف الى هذا ما نشير اليه من حيث استخدام لفظ « الوسيط » بمعنيين مختلفين ، وغير ذلك .

(٨) راجع تعليق د. فهد محمد الرائد على البحث الخاص بإدارة البورصة الكويتية في أعمال المؤتمر سابق الذكر .

(٩) التقرير الاقتصادي للبنك المركزي ١٩٨٣ ( ص ٧٤ و ٧٥ ) .

(١٠) انظر على الأخص مذكرة غرفة التجارة والصناعة المنشورة في مجلة « الاقتصادي الكويتي » ٨٤/٧/١٧ .

(١١) لسنا نقصد بطبيعة الأمر انكار أهمية الأسواق الدولية أو قصر أفق المستثمر الكويتي على السوق المحلي ، إنما فقط تجنب الانطلاق اعتماداً على المادة الغزيرة المتوفرة عن الخارج ثم الشح فيها يتعلق بالداخل المحتاج الى مزيد من الجهد .



## نحو البحث عن نوع التكنولوجيا التسويقية المناسب للدول النامية

لكثور عوض بدير الحداد(\*)  
مدرس بكلية التجارة  
جامعة أسبوط

### مقدمة :

هناك دلائل كثيرة على أن التسويق يلعب دورا أساسيا في زيادة والارتفاع بمستوى النشاط الاقتصادي ، ومن الواضح أيضا أنه قد ترك آثارا هامة على النمو الاقتصادي للدول المتقدمة في كل مرحلة من مراحل التنمية الاقتصادية في هذه الدول (١) . كما أنه سوف يترك نفس هذه الآثار على اقتصاديات الدول النامية بالتدرج كلما طبقت هذه الدول الاستراتيجيات التسويقية الفعالة والملائمة للظروف الاقتصادية والاجتماعية التي تمر بها .

وعلى الرغم من الدور الهام الذي يلعبه التسويق في الدول النامية عن طريق احداث التكامل الاقتصادي والاستغلال الأمثل للموارد المتاحة ، الا أنه من أكثر أجزاء النظام الاقتصادي تخلفا ، كما أنه من أكثر الموضوعات اهمالا عند الحديث عن التنمية الاقتصادية في تلك الدول (٢) . وقد تركز الاهتمام بدلا من ذلك على الأنشطة المتعلقة بالانتاج والكفاية الانتاجية والتمويل وغيرها مما يعتقد أنه أكثر ارتباطا بالتنمية . وتجدر الإشارة في هذا الصدد الى أن اهمال التسويق كان من جانب رجال التسويق وكذلك المهتمين بالتنمية الاقتصادية على السواء . فلم يعط الدارسون والممارسون للتسويق اهتماما يذكر لأهمية ذلك النشاط في التنمية الاقتصادية (٣) . كما تجاهل الاقتصاديون أيضا الدور الذي يلعبه التسويق في برامج التنمية في الدول النامية (٤) . غير أنه مع تطبيق النظريات السابقة في تخطيط وتنفيذ برامج التنمية الاقتصادية ، فإن الكثير من الدول النامية لا زالت تعاني من عجز واضح في تحقيق معدلات النمو الاقتصادي المنشودة (٥) ، ذلك أن المعدلات المرتفعة لتكوين رأس المال والتوسع في القدرة الانتاجية والاهتمام بالقطاع الصناعي قد فشلت في تحقيق معدلات النمو الاقتصادي التي يهدف القائمون على خطط التنمية في الدول النامية الى تحقيقها .

(\*) استاذ مساعد بكلية العلوم الادارية والتخطيط - جامعة الملك فيصل - المملكة العربية السعودية . وكلية التجارة - جامعة أسبوط - جمهورية مصر العربية .

ويرجع هذا الخلل في عدم القدرة على تحقيق معدلات النمو المنشودة — في رأى الكثير من الدارسين في مجال التنمية الاقتصادية وغيرهم من العلماء — الى تجاهل الدور الذى يلعبه التسويق(\*) في هذا المجال (٦) .

بعبارة أخرى فقد حالت الصعوبات والمشاكل التسويقية دون الاستغلال الأمثل للطاقات الانتاجية ، وادى ذلك بالتالى الى انخفاض انتاجية رأس المال ، وكذلك معدلات نمو الدخل القومى في هذه الدول .

ومنذ منتصف الستينات ظهر الكثير من الآراء التى تنادى بضرورة نقل / تحويل المعرفة التسويقية وكذلك المهارات والخبرات التسويقية والتي طبقت بنجاح في الدول المتقدمة الى الدول النامية على اعتبار أن ذلك يمثل استراتيجية فعالة للتنمية الاقتصادية(٧) .

غير أن المعرفة التسويقية وتكنولوجيا التسويق المتقدمة — التى هى في الواقع ظاهرة غربية أو بالأحرى ظاهرة أمريكية — لا تتناسب وظروف الدول النامية ولا يمكنها أن تخدم حاجات ورغبات الأفراد محدودى ومتوسطى الدخل في دول العالم الثالث ، وذلك لمجموعة من الأسباب والخصائص تنفرد بها الدول النامية دون غيرها مما يقتضى ضرورة العمل على ايجاد المفاهيم والممارسات والمؤسسات التسويقية الأكثر ارتباطا بالدول النامية . ويتوقف ذلك بدوره على مرحلة التنمية الاقتصادية وتوجهاتها في البلد موضع الدراسة ، إذ ليس من المحتمل كما أنه ليس من الضروري أن تهر الدول النامية بنفس مراحل التنمية الاقتصادية التى مرت بها الدول المتقدمة . وليس من المحتمل أيضا أن يمر التسويق بنفس التتابع ، أو أن يتكرر بنفس الصورة التى حدث بها في الدول المتقدمة .

وتهدف هذه الدراسة في الواقع الى الاسهام في الحوار الدائر الآن حول تكنولوجيا التسويق الملائمة للدول النامية وعلاقة ذلك باستراتيجيات التنمية الاقتصادية التى تهدف الى اشباع الحاجات الأساسية لسكان هذه الدول .

وتبرز أهمية الدراسة في أنه على الرغم من كثرة الكتابات في موضوع التسويق في الدول النامية(٨) الا أنه حتى الآن لم تظهر الى حيز الوجود

(\*) تجدر الإشارة الى أنه بينما تهتم هذه الدراسة بتطوير وتنمية التسويق في الدول النامية الا أن الكتب لا يعنى أن التسويق هو الأساس الوحيد للتنمية ، أو أن تقدم التسويق يمثل الدواء لجميع الأمراض . ولذلك يجب أن نقرر هنا أن التسويق يجب أن يؤخذ في الحسبان جنباً الى جنب مع التنمية المستمرة لمشروعات البنية الأساسية . تكوين رؤوس الأموال . الإصلاح المالى ، الإصلاحات الزراعية ، الإدارة الفعالة ، تحسين مستوى التعليم .. الى غير ذلك من الأنشطة المتعلقة بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية .. وكل هذه العوامل ذات أهمية تصوى للتنمية .. فلك أنه لا يوجد شرط واحد، يعتبر بالضرورة كافيًا لحدوث التنمية .

دراسة منظمة توجه سياسات هذه الدول فيما يتعلق بتكنولوجيا التسويق المناسبة ، والفروض أن تنتج عن التجربة المتنامية لكثير من وكالات وأجهزة التنمية العالمية التي تقدم المساعدات لدول العالم الثالث أو حتى في مجال الاتفاقيات الثنائية بين دولتين فقط . ويأمل الباحث في أن تتمخض هذه الدراسة عن تحديد أكثر وضوحاً للدور أو المساعدة التي يمكن أن يقدمها الدارسون للتسويق لإرشاد المسؤولين عن برامج التنمية الاقتصادية وكذلك المسؤولين عن أجهزة ووكالات التنمية الدولية التي تقدم المساعدات لدول العالم الثالث . . كالبنك الدولي وصندوق النقد الدولي وغيرها من البنوك والمؤسسات العالمية .

### اهداف الدراسة :

تحاول هذه الدراسة تحقيق الهدفين التاليين :

١ - اثاره نوع من الحوار بين المهتمين بالتنمية من جانب ورجال التسويق من جانب آخر ، حول أسباب ونتائج عدم قدرة المفاهيم التسويقية الحديثة وتكنولوجيا التسويق الغربية على التواءم مع احتياجات التنمية الاقتصادية والاجتماعية في دول العالم الثالث . بعبارة أخرى تهدف الدراسة إلى إبراز كيف أن الدول النامية تتطلب نوعاً من المعرفة التسويقية والتكنولوجيا التسويقية تختلف عن التسويق الغربي بمفاهيمه وأساليبه ومؤسساته .

٢ - وضع بعض التصورات المبدئية أو الخطوط الإرشادية العريضة لتوجيه المسؤولين عن اتخاذ القرارات التسويقية في الدول النامية وكذلك المسؤولين في الهيئات والوكالات الدولية المسؤولة عن برامج المساعدات التي تقدم لدول العالم الثالث .

وفي محاولة لتحقيق الأهداف المذكورة ، فسوف تشمل هذه الدراسة الأجزاء التالية :

- ١- عرض وتحديد لبعض التعاريف والمصطلحات .
- ٢- طبيعة ومستقبل التسويق في الدول النامية .
- ٣- مدى نجاح تكنولوجيا التسويق الغربية في الدول النامية .
- ٤- نوع التكنولوجيا التسويقية المناسبة لدول العالم الثالث .
- ٥- نتائج ودلالات الدراسة .

## اولا - التعاريف والمصطلحات

### مفهوم التسويق :

يجب الاعتراف من البداية انه ليس من السهولة تحديد المقصود بالتسويق .

فقد تعددت مفاهيم التسويق بمرور الوقت ، وهناك من التعريفات بمقدار عدد المراجع التي كتبت في الموضوع وبمقدار عدد الدارسين والممارسين للنشاط التسويقي . كما أن كل تعريف يتجه عادة الى تأكيد أحد جوانب التسويق التي يهتم بها من وجهة نظر صاحب هذا التعريف .

وتجدر الاشارة في هذا الصدد الى أن الاختلاف في معاني التسويق ينبع من الاختلاف في وجهات النظر وليس من الاختلاف في النشاط التسويقي نفسه . ولذلك فليس هناك تعريف واحد يعطى إجابة شاملة لما هو المقصود بالتسويق (٩) .

وربما تصف وجهة النظر التي قدمها أساتذة التسويق بجامعة ولاية أوهايو الأمريكية بدقة هذا التعدد والاختلاف في تحديد مفهوم التسويق ، وتقول وجهة النظر هذه « أنه قد ظهر العديد من التعريفات المختلفة للتسويق بمرور الوقت .. وقد تركزت هذه التعريفات مرة على السلع وأخرى على المؤسسات اللازمة للقيام بالأنشطة والعمليات التسويقية . ثم بعد ذلك على الوظائف المطلوب القيام بها لاتمام المعاملات في السوق . وقد وصف التسويق على أنه نشاط من أنشطة منشآت الأعمال ، وعلى أنه مجموعة من الأنشطة المترابطة لمنشآت الأعمال ، وعلى أنه يمثل ظاهرة التجارة ، وعلى أنه فلسفة إدارية ، وعلى أنه وظيفة تسييقية تكاملية في صنع السياسات ، وعلى أنه الهدف أو الغرض من وجود المنشأة ، وعلى أنه نشاط اقتصادي أو عملية اقتصادية ، وعلى أنه النشاط الذي يهدف الى تبادل أو تحويل ملكية السلع ، وعلى أنه يشمل وظيفة التركيز أي تجميع السلع من مصادر مختلفة في مكان واحد ووظيفة التفريق أي توزيع السلع من هذا المكان ( أو الأماكن ) الى المستهلك ، وعلى أنه يتضمن نواحي النشاط التي تؤدي الى خلق المنفعة المكانية ( أي نقل السلع الى الأسواق المختلفة التي تحتاج اليها ) والمنفعة الزمنية ( أي تخزين السلع التي يحتاج اليها المستهلك ) والمنفعة الحيازية ( أي نقل ملكية السلع من المنتج الى المستهلك ، وعلى أنه العملية التي من خلالها يحدث التطابق بين قوى العرض والطلب في السوق ، وغير ذلك من التعريفات ) (١٠) .

وهكذا نجد أن هناك العديد من التعريفات للتسويق يعكس كل منها فلسفة معينة ووجهة نظر محددة ، ويتوقف الأمر في الأخذ بأحد التعريفات على وجهة نظر الدارس للتسويق والهدف من الدراسة .

ووسط هذه التعريفات ووجهات النظر تبقى حقيقة أساسية حول التسويق ، وهي أنه يتصف بالديناميكية وتعدد الاستخدامات . ولقد اتسع نطاق التسويق بدرجة ملحوظة بمرور الوقت . كما أن النظرة الى التسويق قد اختلفت ، وبالتالي اختلف مفهوم التسويق في عدد كبير من الدول من فترة زمنية الى أخرى . ولكون التسويق ظاهرة غريبة في المقام الأول ، فإن دراسة التسويق في الغرب — وفي الولايات المتحدة الأمريكية بالذات باعتبارها أكثر الدول تقدما في مجال التسويق — هي نقطة البداية في تفسير التطورات التي مر بها التسويق ، وكيف تغيرت التوجهات أو الفلسفات الادارية بمرور الوقت ، وما ترتب على ذلك من ظهور أدوار جديدة للتسويق باستمرار وزيادة ارتباطه بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية الى حد كبير .

ولقد تطور التسويق في الغرب من مجرد فرع من فروع علم الاقتصاد التطبيقي المهتم أساسا بدراسة مبادئ التوزيع ، الى نشاط اداري يهدف الى زيادة المبيعات الى علم من العلوم السلوكية التطبيقية الموجه أساسا الى فهم وتفسير السلوك الاستهلاكي ثم الى نشاط منظم يسعى الى خلق وتقديم القيم للآخرين بهدف تحقيق استجابة مرغوبة أو مرجوة (١١) .

وعلى الرغم من أن هذا التابع أو التطور في مفهوم وأبعاد التسويق ليس من المحتمل أن يتكرر بنفس الصورة في الدول النامية ، إلا أن مكونات النشاط التسويقي تبقى وثيقة الصلة بهذه الدول . ويمكن استخدام هذه المكونات بدرجات مختلفة .

ويتوقف الأمر على مرحلة التنمية الاقتصادية التي تمر بها الدولة موضع الدراسة وتوجهات خطط التنمية بها (١٢) . وهكذا فإنه مع توسع نطاق التسويق يصبح عالمي التطبيق ، وتزداد درجة ارتباطه بمشاكل وظروف الدول النامية .

**وفي هذه الدراسة .. ينظر الى التسويق كأداة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية لدول العالم الثالث ، ولذلك يمكن تعريف التسويق على أنه « اعداد وتصميم وتنفيذ البرامج والمشروعات الاقتصادية والاجتماعية الهادفة الى خلق المنافع الزمانية والمكانية ومنفعة التملك والمرتبطة باشباع الحاجات الأساسية للأفراد في الدول النامية بفعالية » .** وعلاوة على التوزيع المادي للسلع في الوقت والمكان المناسبين ، فإن التسويق — طبقا لهذا التعريف — يتضمن أيضا البحث الهادف الى توجيه السياسات ، كما يتضمن اختيار وتخطيط وتصميم المنتجات الملائمة ، وكذلك يشمل التسعير ونشاط الاتصال التي تهدف جميعها الى تحقيق المعاملات في السوق ، وتسهيل بالتالي من التفاعل الحر لقوى العرض والطلب (١٣) .

ونظرا لاعتبار التسويق علما من العلوم السلوكية ، فلا ينبغي أن يتعامل فقط مع المؤسسات التجارية وتدفقات السلع والخدمات .. بل يجب أن يتعامل أيضا مع الأفراد ومع تدفقات المعلومات . كما أن

التسويق لا يتعامل فقط مع قبول الأفراد في المجتمع للمنتجات الجديدة .. بل يتعامل أيضا مع قبول هؤلاء الأفراد للأفكار والقيم الجديدة . كذلك يسعى التسويق جاهدا إلى التحسين المادى لمستوى المعيشة في المجتمع بالإضافة إلى خلق وتقديم نوعية حياة أفضل بوجه عام .

ومن هنا تظهر أهمية التأكيد على التخطيط كجزء من عملية التنمية . ويأتى هذا التأكيد من اعتراف كثير من العلماء البارزين من أن التسويق يتسم بأنه يضم مجموعة متعددة من فروع المعرفة **Multidisciplinary** ، كما أن له أبعاد سياسية واجتماعية واقتصادية (١٤) . ونظرا لهذا التعقيد الذى تتميز به البيئة التى يعمل فيها التسويق .. فان الأمر يتطلب مدخلا منظما لدراسة اتخاذ القرارات التسويقية ينطوى على قدر كبير من التخطيط .

ومن هذه الرؤية الشاملة ، فان التسويق كعملية اجتماعية واقتصادية انها يوجه تدفق السلع والخدمات في اقتصاد ما من المنتجين إلى المستهلكين بالشكل الذى يحقق الانسجام والتلاؤم بين قوى العرض والطلب غير المتجانسة .. وبما يحقق الأهداف قصيرة الأجل وطويلة الأجل للمجتمع . وطبقا لهذه الرؤية يعرف التسويق بواسطة البعض على أنه الاستجابة للنظام الاجتماعى (١٥) ، بمعنى أن التسويق يعتبر جزء لا يتجزأ من المجتمع ، كما أنه يعد عاملا أساسيا في التشغيل الفعال والسلس لى نظام اجتماعى . ولذلك فان محور تركيز النشاط التسويقي طبقا لهذا المفهوم أنها ينصب على المكونات والهيكل ، وكذلك الأداء المتعلق بتلك العملية الهادفة إلى تسهيل المبادلات المطلوبة بين الوحدات الانتاجية والاستهلاكية المتداخلة والموجودة في أى نظام اجتماعى (١٦) .

وبناء عليه .. فان التسويق ينفى بالحاجات .. كما انه يخلق الحاجات في أى مجتمع . بعبارة أخرى فان التسويق في الحقيقة هو أداة فعالة لاحداث التغيير الاجتماعى بطريقة توافقية .

وهكذا .. فان تعريف التسويق الذى يتفق مع اهداف هذه الدراسة يجب أن يتضمن الأنشطة الرئيسية التالية (١٧) :

١ - تحديد أكثر الحاجات الأساسية الحاحا وأهمية من وجهة نظر المجتمع .

٢ - انتاج وتقديم السلع والخدمات التى تقي بهذه الحاجات الأساسية غير المشبعة .

٣ - التسعير .

٤ - البحث عن قنوات ومنافذ التوزيع التى تتناسب مع الأسواق المستهدفة .

٥ - الاتصال بالمستهلكين والمشتريين المرتقبين ، وذلك لا يصلح المعلومات عن إمكانية الحصول على السلع والخدمات التي تفي بالحاجات الأساسية غير المشبعة .

### مفهوم التنمية الاقتصادية :

تجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أن تعريف أو قياس التنمية الاقتصادية ليس عملاً سهلاً بأي حال ، ذلك أن مفهوم التنمية الاقتصادية يشير إلى العديد من المعاني .

وقد تدرج المفهوم من :

( أ ) النمو الاقتصادي إلى ( ب ) التحديث ومجاراة العصر Modernization إلى ( ج ) العدالة في توزيع الدخل القومي بين السكان إلى ( د ) التغير أو التحول الاجتماعي والاقتصادي في المجتمع (١٨) .

ففي السنوات التي تلت الحرب العالمية الثانية تم تعريف التنمية الاقتصادية بأنها الزيادة السريعة والمستمرة في دخل الفرد الحقيقي ، وكذلك التحولات في الخصائص التكنولوجية والاقتصادية والديموجرافية لدولة ما - وطبقاً لهذا التعريف لم يكن الفرد هو محور الاهتمام .. بل أنصب التركيز أكثر على إجمالي الناتج القومي .

وبناء عليه يمكن لدولة ما أن تصبح « متقدمة » في الحال إذا ما أصبحت قادرة على خلق أو الحصول على العملة الصعبة ، كأن تقوم بتصدير المواد الخام مثلاً .

وبعد ذلك ظهر مفهوم التنمية بمعنى « التحديث » ومجاراة العصر ليشير أساساً إلى أحداث تغيرات اجتماعية وسياسية ونفسية في المجتمع ، ومن هنا تركز الاهتمام على التعليم .

ومنذ أواخر الستينات فإن البنك الدولي قد شجع على « ترويج » مفهوم التنمية الاقتصادية على أساس أنها يجب أن تشمل العدالة في توزيع الدخل القومي .. وقد ساد في هذا الوقت الاعتقاد بأن فوائد ومزايا النمو لم تصل إلى القطاعات الفقيرة من السكان ، ذلك أنه في الوقت الذي وجد فيه أن متوسط الدخل الفردي في ارتفاع لوحظ في نفس الوقت انتشار الفقر المدقع على نطاق واسع . وبالتالي فقد تركز الاهتمام على موضوعات منها التخطيط التعليمي والاهتمام بالمرافق العامة والمنشآت ذات الاستخدام العام أو ما يعرف « بالسلع العامة » Public Goods كالمدارس والمستشفيات والطرق ووسائل الاتصالات وغيرها .

والآن ينظر إلى التنمية الاقتصادية على أساس أنها تعنى عملية التغير أو التحول الاجتماعي والاقتصادي بهدف تحسين ظروف المعيشة

للأفراد والتي يعتبر النمو الاقتصادي والتصنيع الأسس الرئيسية لمثل هذا التحول . كما لا يستطيع شخص اليوم التحدث عن وجود تنمية دون الإشارة الى نوعية النمو نفسه Quality of Growth ودون الإشارة الى التغير الاجتماعي .

### مفهوم الدول النامية :

يود الباحث أن يشير الى أن هناك العديد من التعاريف لما هو المقصود بالدول النامية تميزا لها عن الدول المتقدمة .

ولكن أكثر وجهات النظر قبولا هو أن الدول النامية دول فقيرة ، وأن الدول المتقدمة هي دول غنية . وتستخدم عدة مصطلحات لتشير معا الى الدول الفقيرة .

ومن هذه المصطلحات « دول العالم الثالث » ، « الدول النامية » و « الدول الأقل تقدما » Less Developed Countries والدول المتخلفة Under Developed Countries

وقد ظهر اصطلاح « العالم الثالث » أساسا في فرنسا ، وهي الدولة التي استخدمت هذا المصطلح للإشارة الى البلاد النائية التي كانت تحكمها أى المستعمرات الفرنسية . واستخدم هذا التعبير لوصف العلاقة بين المستعمرات والدولة الأم — فرنسا .

وفي خلال الأربعينات فقد توسعت فرنسا أيضا في استخدام مصطلح « دول العالم الثالث » Tiers Monde ليشمل المناطق النامية من العالم . وفي الخمسينات والستينات طبق هذا المصطلح على مجموعة الدول غير المنحازة تميزا لها عن الكتلة الغربية ( وتسمى بالعالم الأول ) وعن الكتلة الشرقية — الاتحاد السوفييتى والصين ( وتعرف بالعالم الثانى ) .

وفي السبعينيات بدأ استخدام هذه التسمية بدرجة متزايدة للإشارة الى دول العالم الفقيرة . ومما هو جدير بالذكر أنه حتى داخل ما يعرف بالعالم الثالث هناك فروق ضخمة في مستويات الدخل ، والمصطلح من الأشمول بحيث يضم ( فنزويلا ) حيث بلغ متوسط دخل الفرد في السنة في عام ١٩٧٧ حوالى ٢٥٧٠ دولار ، كما يشمل أيضا ( بنجلاديش ) حيث بلغ متوسط دخل الفرد في السنة ١١٠ دولارات .

وهناك تحفظات على المدلول الدقيق لهذه المصطلحات .. فميرى البعض أن تعبير ( الدول النامية ) أنها يتضمن في الواقع نوعا من التفاؤل الخادع أن الدول الفقيرة تحقق نوعا من التقدم ، بينما مصطلح ( الدول المتخلفة ) يشير الى البلدان التي فشلت في تحقيق متطلبات التنمية (١٩) .

كما أن مصطلح « الدول النامية » هو لفظ غير معبر عن الدول الفقيرة ، إذ أن جميع الدول ( نامية ) بما فيها الولايات المتحدة الأمريكية وكندا ، أى لم تتوقف عن النمو .

وقد تجنبت بعض الآراء هذه القضية ، وذلك بتقسيم العالم ككل الى ما يسمى بالشمال ، ويشير الى الدول المتقدمة صناعيا ، . والجنوب ، ويشير الى بقية دول العالم الأخرى والتي تتراوح من دول تزدهر فيها الصناعة بشكل واضح مثل البرازيل الى دول فقيرة محاطة بغيرها من الدول ولا تطل على بحار أو محيطات مثل تشاد(٢٠) .

وفي هذه الدراسة . . فان الباحث سوف يستخدم مصطلحات ( الدول النامية ) دول العالم الثالث ، ( الدول المتخلفة ) ، ( الدول الأقل تقدما ) ، على أساس أنها مصطلحات مترادفة على الرغم من أن التفرقة اللغوية الدقيقة ربما تقود الى وجود بعض التمييز بينها .

### التكنولوجيا :

وتشير هذه الكلمة الى تطبيق المعرفة العلمية المنظمة في استخدامات ذات فوائد علمية ، والمقصود بتكنولوجيا التسويق المناسبة للدول النامية ألا تكون متخلفة للغاية ، بحيث تؤدي الى انخفاض الانتاج وانخفاض الدخل ، كما لا ينبغي أن تكون معقدة للغاية ، وبالتالي تصبح في غير متناول الأفراد في الدول النامية كما أنها تصبح غير اقتصادية .

### تكنولوجيا التسويق الغربية :

ظهر هذا النوع من التكنولوجيا التسويقية كاستجابة لظروف اقتصادية معينة برت بها هذه الدول ، والتي تميزت بزيادة العروض من السلع والخدمات بالنسبة للطلب عليها ، وكذلك بالزيادة الكبيرة في الاستهلاك نظرا لزيادة الدخول زيادة كبيرة ، وأيضا الزيادة الهائلة في الانتاج بسبب تطور الاختراعات والتكنولوجيا المتقدمة . ويقوم مفهوم تكنولوجيا التسويق الغربية على اشباع حاجات المستهلك الأخرى ورغباته ومطالبه وأذواقه الى أقصى حد ممكن عن طريق الإفراط في التنوع ( تقديم أنواع جديدة من المنتجات ) والتشكيل ( تقديم أشكال جديدة من نفس السلعة ) واكتشاف استعمالات جديدة للسلعة وظهور ما يسمى بالتقادم المخطط Planned Obsolescence وتعتمد تكنولوجيا التسويق الغربية على أساليب منها حدة المنافسة السعرية وغير السعرية وزيادة أهمية الاعلان التنافسي ووسائل تنشيط المبيعات . . والشكل الغالب للمؤسسات التسويقية هو استخدام نظم التوزيع المتكاملة رأسيا وأفقيا والقائمة على مفهوم اقتصاديات الانتاج الكبير والتوزيع الكبير Mass Distribution والتي ترتفع

فيها نسبة رأس المال الى نسبة العمل Capital Intensive والمعروفة بالسوبر ماركت(\*) .

### الحاجات الأساسية :

تهدف استراتيجية اشباع الحاجات الأساسية الى زيادة وتوزيع الناتج القومي بطريقة تؤدي الى محو آثار الحرمان الناتج عن نقص السلع والخدمات الضرورية في الدول النامية . وتشمل هذه الحاجات الأساسية - كما ابرزتها دراسة للبنك الدولي(٢١) - ما يلي :

- ١ - الطعام والغذاء .
- ٢ - مياه الشرب النقية .
- ٣ - المسكن .
- ٤ - الخدمات الصحية .
- ٥ - التعليم .

وفيما يلي توضيح لهذه الحاجات الأساسية :

#### ١ - الغذاء الاساسى المناسب :

يعنى الحصول على او تناول كمية البروتين والكاربوهيدرات ( السكريات والنشويات ) والدهون والفيتامينات والمعادن الكافية يوميا والتي تسمح للانسان ان يعيش حياته في صحة جيدة وتمكنه بالتالى من أداء الأنشطة الجسدية والذهنية الضرورية . وتجدر الإشارة في هذا الصدد ان عدد السعرات الحرارية اليومية اللازمة للشخص البالغ في المتوسط هو ٢٣٥٠ سعرا حراريا تقريبا(٢٢) . ويقدر عدد سكان العالم الذين لا يحصلون على هذه السعرات الحرارية الكافية بحوالى بليون شخص على الأقل .

#### ٢ - الحاجات الأساسية لمياه الشرب :

تعرف هذه الحاجة بأنها التمكّن بدرجة معقولة من الحصول على الماء النقي الغير محتوى على أى مواد ضارة بالصحة أو تلك التى تجعله غير صالح للاستخدام الأدمى . وترجم درجة التمكّن هذه عمليا فى ضرورة توافر

(\*) تبلورت هذه الفكرة بالامتناد على : د. محمود صادق باؤرمة . ادارة التسويق ( القاهرة : دار النهضة العربية ، ١٩٨٥ ) .

صنابير ( حنفيات ) عامة لمياه الشرب في كل ٢٠٠ متر مربع على الأكثر في المدن . أما في المناطق الريفية فينبغي أن يكون مصدر مياه الشرب قريبا بدرجة معقولة حتى لا يقضى الشخص وقتا طويلا من يومه في الحصول على الماء . ويقدر عدد سكان العالم الذين لا يحصلون على احتياجاتهم من المياه النقية الصالحة للشرب بحوالى ٢١٠ مليون شخص تقريبا .

### ٣ - الخدمات الصحية الأساسية :

وتشير الى مجموعة المعايير أو الاعتبارات الصحية العامة والخاصة الواجب توافرها لمنع وعلاج أكثر الأمراض شيوعا والتي يمكن تجنبها والسيطرة عليها بالعلاج وغيرها من أشكال الأمراض الضارة بالجسم الانسانى . وتشمل الخدمات الصحية الأساسية :

( أ ) العناية بالطفل وكذلك الأم في فترة الحمل والولادة .

( ب ) الارشادات العامة فيما يتعلق بالوسائل الأساسية للمحافظة على الصحة العامة ومنع تفشى الأمراض ، وكذلك فيما يتعلق بالغذاء الأساسى اللازم للجسم الانسانى .

( ج ) وسائل تنظيم الأسرة .

وفي هذا المجال .. فإنه يقدر عدد سكان العالم المحرومين حاليا من الخدمات الصحية الأساسية المذكورة بحوالى ٨٠٠ مليون شخص تقريبا .

### ٤ - الحاجة الأساسية للسكن :

يمكن اشباع الحاجات الأساسية للسكن عن طريق وجود مسكن دائم يحمى الأفراد والأسر من الآثار الجوية الضارة وغيرها من العوامل الخطرة الموجودة في البيئة المحيطة بهم . كما أن المسكن الأساسى يجب أن يوفر المستوى أو الحد الأدنى المقبول اجتماعيا في وسط الفقراء . ويقدر عدد المحرومين في العالم من المسكن الأساسى بحوالى ٨٠٠ مليون شخص تقريبا .

### ٥ - التعليم :

يقصد بالتعليم الأساسى ذلك النوع من التعليم الذى يعنى بتزويد المقررات الدراسية المتصلة بالتوظيف أو نوع العمل والتي تتميز بانخفاض التكاليف لهؤلاء الذين لم يصل اليهم نظام التعليم الرسمى بعد .. أو أن يكون نظام التعليم قد تخطاهم . ومما يذكر أن هذه المجموعات من الأفراد

تختلف فيما بينها من حيث السن ( أطفال - شباب - بالغون ) وكذلك من حيث الخصائص الاجتماعية والاقتصادية .

ويقدر عدد من لم تتح أمامهم فرصة التعليم الأساسي في العالم بحوالى ١١٠٠ مليون شخص منهم ٣٠٠ مليون طفل غير ملتحقين بالمدارس و ٨٠٠ مليون شخص لا يقرأ ولا يكتب .

ومما يذكر في هذا الصدد أن البحث العلمى الميدانى يجسرى في البنسك الدولى وفي منظمات الأمم المتحدة المختلفة على قدم وساق بهدف تحديد وتعريف الحاجات الأساسية على مستوى العالم ، وكذلك تحديد المستويات لهذه الحاجات ، وكذلك تحديد صعوبات القياس وغيرها . وتقدر إحدى الدراسات (٢٣) تكلفة رأس المال اللازم لتمويل برامج الحاجات الأساسية الكلية في الدول النامية على مدار العشرين أو الثلاثين سنة القادمة بحوالى ٤٠٠ بليون دولار .

### ثانيا - طبيعة ومستقبل التسويق في الدول النامية

يشار الى التسويق - سواء من حيث المفاهيم أو الأساليب أو المؤسسات التسويقية - على أنه أساسا ظاهرة غربية ، أو بالأحرى ظاهرة أمريكية . وقد أدى هذا المفهوم الى أن الحديث عن التسويق في الدول النامية لم يأخذ - في احسن الأحوال - سوى اهتمام جانبي ان لم يكن سطحيا في أى مناقشة تثار حول الدور الذى يمكن أن يلعبه التسويق في التنمية الاقتصادية في هذه الدول .

وسوف تؤدي هذه النظرة السطحية للتسويق الى نتائج ضارة بل موحشة ، ليس فقط بالنسبة للدول النامية بل سوف يمتد تأثيرها ليشمل أوضاع النظام العالى واستقراره ، ذلك أن دول العالم الثالث تعكس بالفعل الواجهة المتخلفة للعالم ككل سواء فيما يتعلق بأنماط الاستهلاك ، أو الموارد الطبيعية والبشرية ، أو فيما يتعلق بالتصنيع والتكنولوجيا .. أو تلك القضايا المتعلقة بالبيئة .

ومن جهة أخرى فان مقومات التنمية الاقتصادية ، وكذلك الوسائل أو الطرق التى يمكن اتباعها لاحداث التنمية من المتوقع أن تتواجد بدرجة متزايدة في الدول النامية . ولذلك فان القضية الخاصة بالكيفية التى يجب أن تنمو بها دول العالم الثالث ، من المتوقع أن تكون من أكثر القضايا حدة واثارة في القرن الحادى والعشرين .

ويرى بعض الدارسين (٢٤) ان المستقبل — ليس فقط بالنسبة للدول النامية ولكن بالنسبة للنظام العالمي ككل — سوف يعتمد الى حد كبير على طبيعة المسار الذى ستأخذه التنمية فى دول العالم الثالث . والسبب فى ذلك لا يكمن فى أن هذه الدول تحتل مكان الصدارة فى الشؤون السياسية والاقتصادية العالمية ، ولكن بسبب أن المشاكل التى تواجه هذه الدول هى مشاكل معقدة ومستعصية ، كما أن فرص النمو تبدو قاتمة للغاية الى الدرجة التى سوف تدفع الاهتمام بمشاكل الدول النامية الى قمة الأجندة العالمية طال الأجل أم قصر .

وتدور الكثير من المناقشات بالنسبة للدول النامية على كافة المستويات فيما يتعلق بالعديد من القضايا ذات الأبعاد السياسية والاقتصادية والاجتماعية . ومن هذه القضايا على سبيل المثال التجارة الدولية ، الاستثمارات فى الدول النامية ، المساعدات المقدمة لدول العالم الثالث ، قضية المواد الخام ومصادر الطاقة ، القضايا المتعلقة بنقل وتحويل التكنولوجيا للدول النامية ، مشكلات النمو الاقتصادى ، قضية توزيع الدخل ، تقريب الفجوة بين الدول الغنية والدول الفقيرة وقضايا الاستقلال السياسى والاقتصادى ، القضايا المتعلقة بالبيئة ، الاحتياجات الخاصة بالدول النامية .

ويلعب التسويق — بلا شك — دورا هاما أو محدودا فى كل هذه الأبعاد، ومع ذلك فإن قضايا التسويق لم تلق سوى اهتمام سطحي سواء بالنسبة للمناقشات الخاصة بالنظام العالمى واستقراره (٢٥) أو فيما يتعلق باستراتيجيات التنمية (٢٦) .

ويحاول الباحث فى هذا الجزء من الدراسة القاء الضوء على مستقبل التسويق فى الدول النامية ، وذلك على ضوء اختيارات التنمية المتاحة أمام هذه الدول ، وكذلك التعرف على ملامح النظام التسويقي لهذه الدول النامية فى المستقبل ، وعمّا إذا كان هذا النظام سوف يستمر فى محاولة اللحاق بالنظام التسويقي للدول المتقدمة ، بمعنى أن يظل تابعا له أم أنه سوف يكون نظاما متميزا ومنفصلا عن التسويق السائد حاليا فى الدول المتقدمة .

ونناقش هذه القضية على النحو التالى :

- ١ — الخصائص العامة للدول النامية .
- ٢ — الدول النامية فى المستقبل .
- ٣ — مستقبل التنمية فى دول العالم الثالث .
- ٤ — طبيعة ومستقبل التسويق فى الدول النامية .

## ١ - الخصائص الأساسية المميزة للدول النامية :

تنعكس مظاهر التخلف في الدول النامية في عدة خصائص أساسية منها انخفاض الدخل بوجه عام وانتشار الفقر ، ارتفاع معدلات الأمية ، انخفاض الصحة العامة ، انخفاض كفاءة الصناعة والزراعة ، عدم وجود التأمين الاجتماعي ، التخلف الثقافي ، ضعف الدور الذي تلعبه هذه الدول في الشؤون السياسية العالمية ، ظهور البيروقراطية المرهقة ، الى غير ذلك من الخصائص (٢٧) . ويرى الاقتصاديون التقليديون ان هذه الخصائص تمثل في الواقع مرحلة يجب تخطيها (٢٨) ، اذ ان مشكلة التنمية في نظر هؤلاء هي العمل على بدء آلة او عملية النمو ، وبعد ذلك سوف تسير الامور بطريقة طبيعية .

غير انه في السنوات الأخيرة تعرضت وجهة النظر التقليدية للانتقاد الشديد ، ليس لأنها لم تلق قبولا من جانب الكثير من الاقتصاديين الموجهين بدرجة كبيرة بالتخطيط الاقتصادي (٢٩) ، ولكن لعدم مناسبتها للواقع الصارخ في الدول النامية (٣٠) .

ومن الحقائق التي تلقى قبولا متزايدا - حتى من جانب وكالات التنمية الدولية والموجهة بأفكار ومعتقدات غربية (٣١) - ان التحليل السياسي والاقتصادي الدقيق انما يعطى في الغالب صورة أكثر وضوحا حول طبيعة التخلف - وعن طريق هذا التحليل وبدراسة العديد من المؤثرات الاقتصادية يرى أحد الكتاب (٣٢) ان التخلف في الدول النامية ينعكس .. بل ويرتبط بالمظاهر التالية :

( أ ) وجود فجوة كبيرة بين الدول المتقدمة والدول النامية .

( ب ) التوزيع السيء للدخل في الدول النامية بالمقارنة بالدول المتقدمة .

( ج ) الاعتماد على تصدير سلع محدودة تتمثل اساسا في المواد الخام الأساسية كوسيلة للحصول على العملة الصعبة .

( د ) استمرار ما يعرف بظاهرة الاقتصاد المزدوج بمعنى وجود قطاعات اقتصادية مختلفة جنبا الى جنب مع قطاعات حديثة ومتقدمة .

( هـ ) تركيز القوة السياسية والاقتصادية في ايدى نخبة او صغوة مختارة تتصف بأنها اقلية متماسكة .

( و ) اعتماد الرأسمالية الوطنية والحكومات في الدول النامية بدرجة كبيرة على نظرائهم في الدول المتقدمة .

وباختصار .. فان الدول النامية في الواقع ليست في مرحلة متأخرة من مراحل التنمية ، ولكنها معاصرة لدول العالم المتقدم ، ولكن بطريقة

تابعة . وإذا قبلنا هذا التحليل فإن ذلك معناه أنه عند دراسة نظم التسويق في الدول النامية يجب ادراك أن هذه الدول سوف لا تلعب إلى الأبد دور التعلق أو اللحاق بنظم التسويق المتقدمة في الغرب حتى على الرغم من وجود بعض الدلائل التي تشير إلى ذلك .

بعبارة أخرى .. فإن نظم التسويق في الدول النامية تواجه في الواقع الكثير من التحديات والمشاكل التي لا يمكن للنمو الاقتصادي وحده أن يقدم حلاً لهذه المشاكل . إذ لا بد من وجود تصورات وأفكار جديدة للاسراع بإيجاد النظم التسويقية التي تتلاءم وظروف الدول النامية (٣٣) .

## ٢ - الدول النامية في المستقبل :

تجدر الإشارة إلى أن بلدان العالم الثالث تمثل في الواقع معظم دول العالم ومعظم سكانه أيضاً . غير أن التساؤل الذي يثار الآن هو ما إذا كان تركيب تلك المجموعة من الدول المعروفة بالدول النامية سوف يتغير في القرن الحادي والعشرين عما هو عليه الآن . وفي الحقيقة فإن هناك من الأسباب ما يجعلنا نعتقد أن ذلك لن يحدث .. ومن بينها :

( ١ ) هناك فجوة ضخمة بين الدول المتقدمة والدول النامية . ويذكر أحد الكتاب (٣٤) درجة التفاوت بين الدول المتقدمة والدول النامية ممثلة في بعض المعدلات التالية على سبيل المثال :

— الدخل الفردي ٣٠ : ١ .

— متوسط استهلاك الكهرباء ١٠ : ١ .

— المنفق على البحوث والتنمية ٣٠٠ : ١ .

كما أن عدم المساواة بين الدول المتقدمة والدول النامية تتزايد بشكل ملحوظ في السنوات الأخيرة ، ويرى البعض أنه حتى في حالة تزايد معدلات النمو في الدول النامية عن مثيلاتها في الدول المتقدمة ، إلا أن هذه الفجوة الضخمة سوف تستمر حتى نهاية هذا القرن .

( ب ) ان التنمية في الحقيقة هي عملية متعددة الأبعاد (٣٥) ، فالتنمية لا تشمل فقط مجموعة من المؤشرات الاقتصادية ، بل تشمل أيضاً متغيرات اجتماعية وثقافية وسياسية كثيرة . ومن ثم فإنه حتى في حالة وصول عدد قليل من الدول النامية ( على سبيل المثال دول الأوبك ) إلى مستويات الدول المتقدمة فيما يتعلق ببعض أبعاد التنمية المتعلقة بالدخل الفردي ، إلا أنه من غير المحتمل أن تحقق الدول النامية التنمية الشاملة التي وصلت إليها الدول المتقدمة (\*) .

(\*) تعنى التنمية بالمفهوم الشامل عملية متعددة الأبعاد تشمل النمو ، العدالة في توزيع الدخل ، المؤشرات الدالة على التنمية القطاعية ، المؤشرات الدالة على التنمية الإيجابية وغير ذلك من المؤشرات الاجتماعية . وتعتبر المؤشرات الاجتماعية بالذات في غاية الأهمية لأنها تتعلق بكيفية شعور الأفراد أو إحساسهم بالتنمية . وبلغت التسويق فإن هذه المؤشرات الاجتماعية هي ما يود مستهلكو التنمية شراؤه .

( ج ) يوضح التاريخ الحديث ان الاطار الزمني اللازم لحدوث التنمية يستغرق وقتا أطول نسبيا قد يشمل العشرات من السنين ان لم يكن عددا من القرون . ومع أن الاتحاد السوفيتي واليابان قد نجحا في التحول من التخلف الى التنمية خلال النصف الأول من هذا القرن ، إلا أنه مع بداية القرن القادم فسوف يكون من المستغرب أن يتمكن عدد قليل جدا - ربما خمس أو ست دول - من تحقيق ذلك التحول (٣٦) .

ومن ثم ، فإن عضوية وتكوين تلك المجموعة من الدول المعروفة بالدول النامية ليس من المحتمل أن تتغير في المستقبل القريب . ودلالة ذلك بالنسبة للتسويق تكمن في الحقيقة القائلة بأن ( التسويق في الدول النامية ) من المتوقع أن يمثل في حد ذاته ظاهرة ملحّة وهامة وممتدة ، ولا يمكن بالتالي تجاهل التسويق في هذه الدول باعتباره شكلا متقادما من أشكال التسويق . ويمكن القول بقدر كبير من الاطمئنان أن التسويق في دول العالم الثالث سوف يستمر في أن يكون متميزا عن التسويق في الدول المتقدمة ولفترة طويلة من القرن الحادي والعشرين .

### ٣ - مستقبل التنمية في دول العالم الثالث :

على الرغم من أن تركيب الدول النامية ليس من المحتمل أن يتغير في المستقبل القريب ، إلا أن طبيعة هذه الدول السياسية والاقتصادية والاجتماعية سوف تتغير بالتأكيد . وبينما نجد أنه من السهل نسبيا التنبؤ بالتكوين المستقبلي لهذه المجموعة من الدول ، إلا أن هناك صعوبة في التنبؤ بالشكل الذي سوف تأخذه التنمية اجتماعيا وسياسيا واقتصاديا . والسبب في ذلك يكمن في وجود اختيارات حاسمة تواجه الدول النامية فيما يتعلق باستراتيجيات التنمية المتاحة أمامها . وقد أثر الكثير من الجدل حول المعايير التي تحكم هذه الاختيارات ، وتعددت الضغوط على الدول النامية لاجبارها على الاتجاه نحو اختيار معين من اختيارات التنمية .

وفي ظل هذه التعقيدات ، من المفيد عرض هذه القضية على الوجه التالي :

( أ ) استقرار الظروف المستقبلية بافتراض استمرار الأوضاع الراهنة على ما هي عليه .

( ب ) استقرار الظروف المستقبلية بالنسبة لاستراتيجيات التنمية البديلة .

#### ( أ ) في حالة بقاء الظروف الحالية على ما هي عليه :

تشير التوقعات الى ظهور ثلاثة اتجاهات موحدة ومثيرة للازعاج بالنسبة للدول النامية في حالة استمرار الأوضاع الحالية على ما هي عليه :

- ١ - زيادة تبعية وخضوع الدول النامية لشركات وحكومات العالم الغربى .
- ٢ - تزايد عدم المساواة او العدالة فى التوزيع داخل معظم الدول النامية .
- ٣ - نمو غير مناسب بسبب المشاكل المتعلقة باستغلال وتعبئة الموارد .

وعلى الرغم من تباين الأيديولوجيات والاختلافات المذهبية ، الا أن معظم العلماء والدارسين من مختلف المدارس الفكرية يتفقون على أن الصورة المستقبلية تبدو كئيبة ومظلمة أمام الدول النامية اذا استمرت الأوضاع على ما هى عليه .

كما أنه لا يمكن استمرار هذه الأوضاع دون تهديد لترتيب اوضاع النظام العالمى واستقراره .

### ( ب ) استقرار الظروف المستقبلية بالنسبة لاستراتيجيات التنمية البديلة :

بافتراض ان تجنب الصراعات المدمرة هو هدف عالمى ، فانه يمكن القول أن الدول النامية وغيرها سوف تحاول جاهدة البحث عن استراتيجيات بديلة للتنمية . ويلخص أحد الكتاب (٣٧) الاستراتيجيات البديلة للوضع الراهن فى ثلاثة نماذج على الوجه التالى :

#### ( أ ) نموذج الاعجاز التصديرى The Miracle Export Model

طبقا لهذه الاستراتيجية فسوف تحاول بعض الدول محاكاة أو مسايرة النموذج الذى تتبعه الآن كل من تايوان وكوريا الجنوبية فى أن تصبح قواعد تصديرية للدول المتقدمة . ويتمتع هذا النموذج - والمسمى بنموذج شرق آسيا (٣٨) - بشعبية كبيرة بين الدول الآسيوية ، كما تقوم بعض الدول النامية الأخرى بتجربته فى مناطق مختلفة من العالم .

#### ( أ أ ) النموذج القائم على الاستقلال الذاتى فى التنمية :

##### The Autonomius Development Model

ويطلق عليه فى أحيان كثيرة النموذج غير الراسمالى أو النموذج الاشتراكى . ومن الملامح الأساسية لهذا النموذج هو الانسلاخ أو عدم الارتباط بنظام العالم الراسمالى ، والاعتماد أساسا على التكنولوجيا الملائمة لهذه الدول ، وكذلك محاولة الاعتماد على القوة الذاتية لدول العالم الثالث . ومن أمثلة الدول التى تطبق هذه الاستراتيجية كوبا ، يوغسلافيا ،

فيتنام ، الجزائر ، تنزانيا ، وكوريا الشمالية . وقد طبقت جميع هذه الدول الاستراتيجية المذكورة بدرجات متفاوتة من النجاح ، كما أن بعض الدول النامية التي ظهرت حديثا ، وكذلك بعض أنظمة الحكم الثورية قد تعلقت بهذا النموذج في التنمية ومنها أنجولا ، موزمبيق ، نيكاراغوا ، زمبابوى .

### ( ١١١ ) النموذج القائم على القوة الاقليمية :

#### The Minor World Model

طبعا لهذه الاستراتيجية ، فقد ظهرت بعض الدول ( خاصة تلك التي تتمتع بوجود قاعدة صناعية ضخمة مثل البرازيل والهند ومصر على سبيل المثال ) كقوة اقتصادية اقليمية . وتبدو أهمية هذا النموذج واضحة بالنسبة للدول التي يمكنها الاستفادة من وجود قواعد صناعية ضخمة وتلك التي تتمتع بكبر حجم السوق بها .

ويلاحظ أن هذه الاستراتيجية تميل في الواقع العملى نحو النموذج الاول ( تنمية الصادرات ) أو النموذج الذى يعتمد على الاستقلال الذاتى .

ويعرض جدول ٢ - ١ هذه الاستراتيجيات الثلاث ، حيث يوضح خصائص كل نموذج ، والظروف التي تشجع على تبني كل منها .

ويتوقع المراقبون اتجاه العديد من الدول النامية بنهاية هذا القرن نحو تبني استراتيجيات للتنمية مختلفة عما هو سائد الآن . بعبارة أخرى فان النماذج المذكورة سوف تستقطب عددا كبيرا من المدافعين عنها لابرارز مزايا كل نموذج وتفوقه على النماذج الأخرى ، وكذلك تحديد أولويات كل استراتيجية والهيكل الداخلى الذى يحكم كل منها وعلاقة الدولة التي تتبنى هذه الاستراتيجية أو تلك بمختلف دول العالم .

وبالإضافة الى ذلك ، فان فرض نموذج ما على اقتصاد مزدوج - والذى يعد سمة أساسية لاقتصاديات الدول النامية ليس من المتوقع أن تختنى قريبا - انما يؤدي الى المزيد من التعقيد في بيئة الأعمال في هذه الدول بدرجة كبيرة . فعلى سبيل المثال ، ربما تتبنى دولة من الدول النموذج القائم على ترويج الصادرات بالنسبة للقطاع المتقدم ( قطاع سكان المدن ) على أن تتبنى نموذج الاستقلال الذاتى بالنسبة للقطاع الريفى .

وبناء على ذلك .. فان محصلة هذه التعقيدات سوف تفرض تحديات هائلة - تحليلية وعملية - أمام التسويق في الدول النامية التبع تتبع - كما ذكرنا - استراتيجيات مختلفة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية .

## ٤ - طبيعة ومستقبل التسويق في الدول النامية :

من المعروف انه بصرف النظر عن استراتيجية التنمية التي تتبناها اي دولة من الدول النامية ، فان النظام التسويقي(\*) في هذه الدولة سوف يتأثر بهذه الاستراتيجية . ولذلك فان اي مناقشة لمستقبل التسويق في الدول النامية يجب أن يأخذ في الحسبان استراتيجية التنمية الاقتصادية والاجتماعية بالاضافة الى الطبيعة الراهنة للتسويق في هذه الدول .

ومما يذكر في هذا الصدد أن الدارسين للتسويق في الدول النامية لا يزالون متأثرين بوجهة النظر التقليدية في التنمية ، خاصة تلك القائمة على مفهوم « مراحل التنمية الاقتصادية » (٣٩) ، ولذلك فقد أشار هؤلاء الدارسون الى ظهور اشكال معينة من المؤسسات والأساليب التسويقية في مرحلة معينة من مراحل التنمية الاقتصادية (٤٠) .

وعلى الرغم من أن ظهور محلات السوبر ماركت ومتاجر الأقسام ووسائل النقل الضخمة وتقدم الاعلان وغيره من وسائل الاتصال قد أصبحت الآن من الحقائق الثابتة ، إلا أن هذه الظواهر لا تمثل مراحل متعاقبة للتنمية (٤١) . فتبنى وجهة النظر الخطية في تطور النظم التسويقية إنما يتجاهل الحقيقة المعروفة وهي أن الدول النامية قد بدأت طريق التنمية من قاعدة مختلفة تماما عن تلك التي انطلقت منها الدول المتقدمة ، كما تعرضت لفترات طويلة من السيطرة الأجنبية ، كذلك فانها تتبنى الآن طرقا مختلفة تماما لاحداث التنمية عما اتبعته الدول المتقدمة والقائمة أساسا على اقتصاديات السوق .

ومع ذلك ، فإنه لا يمكن انكار وجهات النظر التقليدية حول العلاقة بين التسويق والتنمية . ويمكننا أن نفترض أيضا أن نظم التسويق في الدول النامية إنما تعكس خصائص معينة ، ومنها التبعية لنظم التسويق الغربية ، عدم العدالة أو الانصاف ، الركود .. وهي خصائص مشابهة لما تتميز به اقتصاديات هذه الدول بوجه عام . وقد أورد بعض الكتاب (٤٢) الخصائص التالية للنظم التسويقية في الدول النامية .

(\*) يمكن تعريف النظام بأنه مجموعة من المفردات التي تتفاعل كل منها مع الأخرى بانتظام والتي تمتد كل منها على الأخرى والتي تؤلف فيما بينها مجموعة موحدة ومتسقة . ومن ثم فإن تعاون وتضامن جهود هذه المفردات يؤدي الى تحقيق أهداف النظام بكفاءة أكبر . ويتألف النظام التسويقي من عدة مفردات وهي المنتجات ، وهياكل الأسعار ، ومناخ التوزيع وأوجه النشاط الترويجية .. الخ . ويلاحظ أن هناك تكاملا بين مفردات هذا النظام . ويعرف النظام التسويقي بأنه مجموعة من المنظمات والأطراف والعوامل والمتغيرات التي تربط الشركة بأسواقها . ورد هذا التعريف للنظام التسويقي في : محمود صادق بازرعة ، ادارة التسويق ( القاهرة : دار النهضة العربية - ١٩٨٥ ) . الجزء الأول - ص ١٨ .

## ١ - اتساع الفجوة التنموية بين الدول المتقدمة والدول النامية :

ويعتبر ذلك صحيحا الى حد كبير ، سواء بالنسبة لتخلف المؤسسات التسويقية أو الخدمات التسويقية المقدمة للمستهلكين في الدول النامية اذا ما قورنت بالدول المتقدمة . فعلى ايران على سبيل المثال نلاحظ ان عدد العاملين في متجر التجزئة في المتوسط يبلغ اقل من شخصين ، كما يبلغ حجم البيعات في المتوسط حوالي ١١ ألف دولار سنويا بالمقارنة بنفس متجر التجزئة في بريطانيا حيث يعمل فيه ما يزيد على خمسة أفراد وتبلغ مبيعاته السنوية حوالي ٨٠.٠٠٠ دولار (٤٣) .

## ٢ - عدم المساواة بين الريف والحضر :

ويبدو ذلك واضحا سواء في توزيع المؤسسات التسويقية أو الخدمات التي تقدمها هذه المؤسسات أو الأسعار التي تتقاضاها من المستهلكين منخفضى ومرتفعى الدخل . فعلى سبيل المثال ، في مصر نجد ان جميع مؤسسات تجارة الجملة توجد في القاهرة والاسكندرية ، وفي تركيا فان ٣٥٪ من جميع تجار الجملة يتركزون في استانبول ، وفي اليونان تعتبر أثينا هي المركز التجارى الرئيسى والذى يعيش فيه حوالي ثلث السكان ، ويتركز فيه حوالي ٤٠٪ من مؤسسات تجارة الجملة واكثر من ٦٠٪ من مبيعات تجارة الجملة وتجارة التجزئة (٤٤) .

وفي الهند أيضا يوجد اقل من صيدليتين لكل ١٠٠٠ شخص من سكان الريف بالمقارنة بعدد ٢٠ صيدلية لكل ١٠٠٠ شخص من سكان المدن تقريبا (٤٥) .

## ٣ - عدم تنوع الصادرات :

يلاحظ ان الخبرات والمهارات في مجال التسويق الدولى وكذلك في مجال التصنيع انما ينقصها القدرة على تنمية وتطوير قاعدة أساسية لتنويع الصادرات . ولذلك فانه باستثناء دول شرق آسيا ، فان الدول النامية سوف تظل أساسا موردة للسلع الأساسية والمواد الأولية التي تتميز - للأسف - بتقلب أسعارها بل تدهور هذه الأسعار في الأسواق العالمية في أحيان كثيرة (٤٦) وحتى في حالة القليل من الدول النامية التي توسعت فيها الصناعات التصديرية ، الا انها دفعت ثمنا غاليا فيما يتعلق بالتبعية السياسية والاقتصادية للمشتريين الأقوياء (٤٧) . أيضا فان صناعة التصدير في الدول النامية تسيطر عليها في الغالب تلك السلع التي تتسم بانخفاض التكنولوجيا المستخدمة ، فعلى سبيل المثال يبلغ نصيب صناعة الغزل والنسيج من صادرات الدول النامية حوالي ٣٠٪ تقريبا (٤٨) .

#### ٤ - استمرار ظاهرة الازدواجية في السوق :

ذلك أن هناك قطاعات واسعة من الاقتصاد لا تدخل ضمن نطاق او معاملات السوق Nonmarketized بالإضافة الى ذلك ، فإنه عندما يتم تفسير السوق من وجهة نظر أكثر شمولاً بحيث يتضمن الخدمات الاجتماعية كالصحة والتعليم ، فإننا نرى قطاعات ريفية واسعة لم تصلها بعد هذه الخدمات (٤٩) . أيضا فإنه في القطاعات الاقتصادية التقليدية من السوق نلاحظ انتشار بعض أشكال المؤسسات التسويقية في الريف ، على سبيل المثال في الهند ، نجد أكبر تاجر في القرية هو بالضبط تاجر التجزئة للسلع التي تم تصنيعها في المدينة ، كما أنه هو المشتري لمنتجات القرية ، ويقوم أيضا باقراض منشآت الأعمال والأفراد في الريف ما يحتاجونه من اموال ، كل ذلك في شخص واحد (٥٠) .

#### ٥ - القوة الاحتكارية :

من الظواهر المنتشرة في الدول النامية تركيز السوق وسيطرة اسم تجارى أو علامة تجارية معينة ، ذلك أن معظم السلع المصنعة تسيطر عليها علامات تجارية أجنبية أو علامات تجارية محلية بالتعاون مع بعض الشركات الأجنبية مما يمثل نوعاً من الاحتكار . كما أنه بالنسبة للسلع غير المميزة بعلامات تجارية يسيطر على النظام التسويقي في هذه الحالة مجموعة من تجار الجملة الأقوياء . ففى أندونيسيا على سبيل المثال يسيطر على تجارة السلع والخضراوات الطازجة مجموعة من كبار التجزئة ، وهم في الغالب متماسكون نظراً لوجود روابط عائلية بينهم .

#### ٦ - تبعية الهياكل التسويقية :

يلاحظ اعتماد أى مؤسسة تسويقية تمارس ما يسمى بأساليب التسويق الحديثة على الشريك الأجنبى أو المؤسسة التسويقية الأجنبية المماثلة بدرجة كبيرة .

ومما يذكر في هذا الصدد أن أطرافاً عديدة تقوم باستيراد وتحويل المعارف والمهارات والأساليب التسويقية من الدول المتقدمة على نطاق واسع . ومن بين هذه الأطراف الوكالات الاعلانية والشركات الاستشارية، ومدارس ادارة الأعمال في الجامعات ، ومن ثم فإن المؤسسات التسويقية التقليدية - كما هو الحال بالنسبة لبعض متاجر التجزئة التقليدية وكذلك وسائل الاتصال غير الحديثة ، والتي تمثل نوعاً من التكنولوجيا التسويقية المناسبة .. انما تعتمد بدرجة كبيرة على الأسواق التي تسيطر عليها الجهات الأجنبية أو التي تساعدتها شركات أجنبية في الحصول على السلع والخدمات .

المصدر	الأمثلة الحالية والعملية	البرازيل الرئيسية	المعرب الأساسية	الشرط التي تتبجح على تبنى أحد هذه النماذج
نموذج الإيجاز نموذج القوة الإقليمية	كوربا الجنوبية تايموران التصديري سنتافورة نموذج كوجنج	* النمو السريع الصادرات . * سرعة تحويل التكنولوجيا التي أصبحت غير مرجحة في الدول التي ترفع فيها أجور المالة . * استثمارات ضخمة من قبل الشركات المالية / متعددة الجنسية .	* الاتحاد بدرجة كبيرة على أسواق الاقتصاديات المتقدمة . * النمو الجاهلي أو البتور . . ويتضح ذلك في : - إنتاج سلع استهلاكية لسكان المدن وتحديد أولويات الصادرات	* قاعدة صناعية متطورة . * عمالة ماهرة . * اندماج وتداخل سياسي واقتصادي بدرجة كبيرة مع أسواق المالم النرويج . * نظام سياسي قادر على التنبية المالة أو نظام ديكتاتوري .
نموذج الاستغلال الناتق	كوبا يوغسلافيا فيتنام كوريا الشمالية الجزائر	* أهداف ذاتية ومستقلة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية . * محاولة إحيات تنمية متوازنة تقوم على المالة والمساواة . * التعاون والمساعدة المتبادلة بين الدول التي تتبنى هذه الاستراتيجية .	* خطورة الانزوال عن المالم . * خطورة التحالف التكنولوجي . * الاحتمال المتوقع بالاتحاد أساسا على الكمنة السوفيتية .	* الأبرجية والمعتقدات تنتم بالثورية والقدرة على التنبية المالة . * نظم سياسية واقتصادية لامركزية . * هناك قدرات تكنو لوجيا مناسبة لانتشار التعليم على نطاق واسع .
نموذج القوة الإقليمية	الهند البرازيل الصين مصر	* السيطرة الإقليمية النسبية . * الاستقلال النسبي فيما يتعلق بسياسة التنمية . * تنوع النظام الاقتصادي	* الأصاد بدرجة ما عادية أو عالية على أسواق الاقتصاديات المتقدمة . * احتمال حدوث صراعات جغرافية . * احتمال أن تصبح هذه البلاد دولاً من الدرجة الثانية صناعيا و فنيا .	* دولة عمدة جغرافيا وتتميز باتساع حجم السوق . * قاعدة صناعية كبيرة ومتنوعة . * قوة عسكرية . * وجود قدرات علمية وفنية مستقلة .

Source = Nikhi Dholokia, «Marketing in less Developed Countries : Its nature and prospects,» in G.S. Kindra (ed), Marketing in Developing Countries (London : Croom Helm, 1984), p. 15.

وفي مجال تجارة المحاصيل الزراعية ، فان الوكالات والهيئات الدولية مثل ( البنك الدولي ) انما تمارس تأثيرا فعالا وقويا بسبب أن هذه الهيئات تساعد في تنمية وتطوير المشروعات الزراعية . ويبدو ذلك واضحا أيضا في قطاع الخدمات حيث نلاحظ على سبيل المثال التدخل الأجنبي الملحوظ في برامج تنظيم الأسرة (٥١) .

وهكذا يتضح مما سبق اننا لسنا في الواقع أمام نظام تسويقي متخلف أو يحاول أساسا اللحاق بالنظام التسويقي للدول المتقدمة ، ولكننا في الواقع أمام صورة من نظام تسويقي معقد النمو ويتسم بالتبعية ، كما أن هذا النظام يحاول أن ينمو ويزدهر في جو من عدم العدالة أو المساواة سواء في توزيع المؤسسات التسويقية أو الخدمات التسويقية المقدمة ، أيضا ينقص هذا النظام التسويقي محركات النمو والتطوير الذاتي . ويلاحظ ان هذه النظم التسويقية تتسم دائما بالقدرة على التواءم مع الظروف الاقتصادية السائدة . كما أنها تتسم بانخفاض التكاليف في أدائها للوظائف التسويقية (٥٢) غير أن هذه النظم التسويقية بوجه عام غير قادرة على أحداث أى نوع من التطوير أو الابتكار الأساسى سواء في السلع والخدمات المقدمة للمستهلكين ، أو في طرق وأساليب التسويق ، أو في وسائل الاتصالات ، أو في أساليب إجراء البحوث التسويقية .

وفي معظم الحالات ، فان النظم التسويقية للدول النامية ليست قادرة على أن تتبنى الاستراتيجيات التسويقية الفعالة والتي تؤدي الى التوسع في الأسواق المحلية والخارجية . ومن ثم فانه يمكن القول أن النظام التسويقي في أى دولة نامية انما يؤدي في الواقع ما يمكن أن يطلق عليه وظيفة صيانة والحفاظة على النظام ، وبهذا الشكل فان هذا النظام التسويقي لا يمكن أن يؤدي الى الاسراع بالنمو الاقتصادي كما يدعى بعض كتاب التسويق ، كما أنه غير قادر بالتالى على أن يخلق ويزود السلع والخدمات المناسبة والتي يستفيد منها غالبية السكان في تلك الدول (٥٣) .

ويثور التساؤل حول مستقبل التسويق في الدول النامية في ظل الخصائص السابقة للنظم التسويقية في هذه الدول . ويمكن القول في هذا الصدد أنه طالما أن نظم التسويق تعكس الى حد كبير السمات العامة لاقتصاديات هذه الدول فان مستقبل التسويق فسوف يرتبط بطبيعة الحال بمستقبل الاقتصاد عموما . وإذا كان استقرار المستقبل ينبىء عن استقرار الأوضاع الراهنة على ما هى عليه فانه من المتوقع أن نلاحظ ما يلي بالنسبة للتسويق في الدول النامية :

### ١ - استمرار وتزايد التبعية : Increasing Dependence

يعتبر التأثير الأجنبي واضحا وملموسا في القطاعات الانتاجية الصناعية في دول العالم الثالث ، ومن المتوقع استمرار هذا التأثير مستقلا .

وهناك اتجاهان متلازمان يؤكدان أن نظم التسويق للسلع المصنعة في الدول النامية ستظل تابعة لنظم التسويق في الدول المتقدمة وهما :

١ - اختيار التكنولوجيا الغربية .

٢ - تقليد الأنماط الاستهلاكية الغربية .

ومع ذلك فإن هيكل التجارة يعتبر أكثر مقاومة للتأثير الأجنبي بالمقارنة بالقطاع الانتاجى . وتوضح تجربة بعض دول أمريكا اللاتينية وبعض دول جنوب شرق آسيا . . والتي كانت ولا زالت تحت تأثير أجنبي هائل أكثر من بقية دول العالم الثالث - أن نظم التوزيع الغربية تتغلغل في السوق في هذه الدول بالفعل ، على سبيل المثال يلاحظ أن متاجر السلسلة الأمريكية الطابع وكذلك الشركات الأجنبية التي تتمتع بحق الامتياز في التوزيع قد دخلت هذه الأسواق . وفي ظل استمرار الأوضاع الراهنة على ما هي عليه ، فإن تغلغل رأس المال الأجنبي في قطاع التوزيع يتزايد بطريقة ملحوظة ، وستزداد بالتالى تبعية نظم التسويق في الدول النامية لنظم التسويق في الغرب . ويمكن توقع ظهور بعض التطورات المماثلة في بعض المجالات التسويقية كالاعلان وبحوث السوق وتقديم وتطوير المنتجات الجديدة وغير ذلك من الأساليب الإدارية الحديثة .

٢ - تزايد حدة عدم المساواة في توزيع المؤسسات التسويقية بين الريف والحضر :

هناك مفارقة حادة في دول أمريكا اللاتينية بين الهياكل التسويقية الحديثة والمتطورة في المدن والتي تقوم على الكثافة في عرض السلع والمنتجات وبين هياكل التسويق التقليدية الفقيرة والمنتشرة في الريف (٥٤) . وعلى الرغم من أن المفارقة ليست حادة في بعض الدول النامية الأخرى في آسيا وأفريقيا(\*) ، إلا أنه من المتوقع تزايد حدة عدم العدالة في توزيع المؤسسات التسويقية بين الريف والحضر إذا أخذنا في الحسبان أن دول أمريكا اللاتينية انما تعطى مؤشرا مستقبلا لكثير من نظم التسويق في آسيا

(\*) يلاحظ أن دول أمريكا اللاتينية مرتبطة بدرجة كبيرة بالامتصديات الغربية المتقدمة أكثر من دول آسيا وأفريقيا . على سبيل المثال فإن حوالى ٥١ ٪ من الاستثمارات الأجنبية في العالم موجودة في أمريكا اللاتينية بينما نجد حوالى ٢٥ ٪ فقط في أفريقيا وحوالى ٢٣ ٪ في آسيا بما في ذلك دول الشرق الأوسط .

المصدر :

David Colman and Frederick Nizon, Economics of Change in Less Developed Countries, John Wiley & Sons, New York, 1978, Table 9.1.

وأفريقيا (٥٥) . كما ان تزايد حدة عدم المساواة يمكن ملاحظتها أيضا في بعض الجوانب التسويقية الأخرى . ففي الهند على سبيل المثال نلاحظ ان الاعلانات المطبوعة والموجهة الى اقلية من سكان المدن والمستهلكين للسلع والخدمات الوفيرة انما تأخذ شكلا مكثفا ومعقدا على الرغم من ارتفاع معدلات الأمية وانخفاض معدلات توزيع الصحف بدرجة كبيرة . ومن ثم فان هناك فجوة كبيرة بين نظام التسويق الذى يخدم الاغنياء من سكان المدن وذلك الذى يخدم الفقراء من سكان الريف .

## ٢ - استقرار ركود أو جهود الأنظمة التسويقية :

يلاحظ أن نظم التسويق في دول العالم الثالث مشهورة بسمعتها السيئة بأنها « نهازاة للفرص » Opportunist وبأنها تقوم بخدمة المستهلكين مرتفعى الدخل والمشتريين للسلع الكيالية على حساب اهمال المستهلكين المعدمين والمشتريين للسلع الضرورية التى تحمل في العادة هامش ربح منخفضا ، كما أن الشركات المنتجة للسلع الاستهلاكية قد حاولت توسيع نطاق التوزيع للمناطق الريفية فقط بعد أن خلقت الثورة الخضراء طبقة مميزة أو معروفة من سكان الريف . وبهذا الشكل فان التسويق قد استجاب متأخرا في العادة لعوامل النمو ، ونادرا ما كان حافظا على النمو الاقتصادى، والأكثر من ذلك .. فماننا نرى بعض الوسطاء والموزعين معوقين للنمو عن طريق تبديد الموارد المحدودة ، وذلك من خلال تخزين السلع لبيعها في السوق السوداء وغير ذلك من الأنشطة التى تثير الشكوك .

ولذلك من المتوقع أن يستمر هذا الدور السلبي للتسويق الذى يؤدي الى الركود الاقتصادى في حالة بقاء الأوضاع على ما هى عليه .

**والسؤال** الذى يبرز في هذا الصدد هو : هل ستستمر الدول النامية في التسامح مع وجود الوضع الراهن خاصة مع استمرار عدم المساواة سواء داخل الدول النامية بين الريف والحضر أو بين الدول النامية من جهة والدول المتقدمة من جهة أخرى ؟ ويمكن القول أن هناك بعض المجموعات في بعض الدول تعتبر مستفيدة من الوضع الراهن ، وسوف تحاول هذه المجموعات الإبقاء على الوضع الراهن . وبالتالي فانها ستحاول جاهدة الإبقاء على هذه الأنظمة التسويقية التى تعتمد على التبعية وعدم المساواة ، بل وحتى تشجيعها . ومع ذلك فان هذا التعارض بين هذه النظم التسويقية فى الكثير من الدول النامية سوف يؤدي الى حدوث تغيرات أساسية . وقد يدفع ذلك بالتالى الى تجربة عدد من الاستراتيجيات والأنظمة التسويقية البديلة كما حدث فى تجربة استراتيجيات بديلة للتنمية الاقتصادية والتى سبق الإشارة إليها .

ويصور جدول ٢ - ٢ التماثل الذى يمكن أن يحدث بين استراتيجيات التنمية البديلة وكذلك النظم التسويقية التى يمكن أن تصاحب كل نموذج من نماذج التنمية السابق الإشارة إليها .

مفهوم التسويق	مفهوم الإحصاء التصديري	المفهوم القائم على الاستقلال الذاتي	مفهوم القوة الإقلمية
الارتباط بالسوق العالمي	الجمعية والارتباط بالسوق العالمي	الاستقلال عن السوق العالمي مع الاحتفاظ ببعض الروابط والملاقات الاختيارية معه.	ارتباط بالسوق العالمي مع السيطرة الإقلمية
الشكل المساعد لشركات التسويق	فروع الشركات متعددة الجنسية	شركات قطاع عام أو ملكة للدولة وانتشار شركات عالية عامة أو خاصة ولكنها شركات عالمية.	شركات قطاع عام أو ملكة للدولة وانتشار شركات عالية عامة أو خاصة ولكنها شركات محلية.
الشكل المساعد لشركات التسويق	فروع لشركات عالمية أو متعددة الجنسية	شركات قطاع عام أو شركات تدار إدارة ذاتية	شركات محلية ضيقة.
هيكل تجارة التعمرة في المدن	انتشار وتغلغل متاجر السلسلة الأجنبية والشركات المدمجة حق الامتياز.	التعاونيات الاستهلاكية - أجهزة التوزيع التابعة للدولة - الشركات الخاصة التي تتمتع بملامحة تجارية أو برادة اختراع.	انتشار متاجر التجزئة المحلية
هيكل تجارة التعمرة في الريف	منافذ التوزيع التقليدية	المتاجر التعاونية المتعددة الأغراض - الوكالات ومنافذ التوزيع التابعة للدولة	منافذ التوزيع التقليدية - بعض المتعاونيات.
سياسة المنتجات	استيراد السلع والمنتجات الأجنبية	استخدام الكونولوجيا المناسبة والمنتجات التي تتوفر بدرجة كبيرة مع طبيعة المستهلك والظروف المحلية.	تقليد محاولة التوافق مع المنتجات الأجنبية والكونولوجيا الغربية
الاتصالات التسويقية	ترويج الملامح التجارية والأسماء - مصادر الاتصالات التجارية الأجنبية. - تمتد ثقافياً على العرب وكذلك كمواصف وأمانة الاتصالات	تعليم وإعداد المستهلكين - النتيجة العامة - التجارية المحلية	حماية وترويج الأسماء التجارية والمعلومات التجارية المحلية
وسائل الاتصال	خاصة - تجارية - بالدرجة الأولى	عامة غالباً - تجارية أحياناً	خاصة وعامة - متعادلة تجارياً
التسويق	حرية نسبية في تحديد الأسعار	رعاية على تسعير معظم المنتجات	رعاية سمية على السلع الضرورية والأساسية.

Source = Nikhlesh Dholakia, Marketing in Less Developed Countries, Op. Cit., p. 21.

### ثالثا - مدى مناسبة تكنولوجيا التسويق الغربية لدول العالم الثالث :

ان المتتبع للدراسات التسويقية الغربية خلال الربع قرن الماضي يلاحظ ظهور الكثير من الآراء التي تنادي بضرورة نقل وتحويل المعرفة التسويقية وتكنولوجيا التسويق الحديثة للدول النامية كأحد الحلول المقترحة للمشاكل المتعلقة بتوزيع السلع والمواد الغذائية في هذه الدول . ومن هذه الأساليب التسويقية نظم التوزيع القائمة على التكامل الرأسي والأفقى والمعروفة بمحلات السوبر ماركت . وقد لاقى ذلك نوعا من الترحيب على أساس ان هذه المؤسسات تؤدي الى خلق فوائد أساسية ولمهوسسة تتمثل في المزايا المتصلة باقتصاديات التوزيع على نطاق واسع ، والاعتماد على خدمة النفس وكذلك اختصار قنوات التوزيع . ويرى بعض العلماء والدارسين ان الأساليب التسويقية المتقدمة يمكن تحويلها من الدول المتقدمة الى الدول النامية على اعتبار ان مؤسسات ومناجر التجزئة العالمية هي بمثابة أدوات تغيير Change Agents في المساعدة على سرعة نشر الأساليب والمؤسسات التسويقية الحديثة والتي تعتبر عنصرا هاما في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في هذه الدول(٥٦) .

ويرى هؤلاء ان وجود محلات السوبر ماركت سوف يساعد على تخطي ما يسمى بأسواق الجملة التقليدية وسيحل محل الدكاكين والأسواق الشرقية القديمة والمزدحمة والتي تحدث الكثير من الضوضاء والجلبة ، وهي في الغالب محلات غير منظمة ، وتتسم بان لها صورة فريدة وتمييزة لكنها في الواقع تعرض لصور من الغذاء والأطعمة غير النظيفة بل والضارة . كما ان محلات السوبر ماركت سوف تذهب بعيدا بهؤلاء الباعة الجائلين الذين يحدثون الكثير من الضوضاء ويتسببون في حدوث اخطار تهدد الصحة العامة في المناطق المزدحمة ومراكز المدن الرئيسية .

وباختصار فان متجر التجزئة الصغير الذي يتعامل في السلع الغذائية - في نظر هؤلاء - هو موزع غير كفء ، ذلك ان هذا المتجر يعرض سلعا استهلاكية محدودة كما يتسم منفذ التوزيع بطول المسافة بين المنتج والمستهلك ويرتفع في هذه المتاجر نسبة العمل الى نسبة رأس المال ، وغالبا ما يتم التنسيق بينها بطريقة اعتباطية . وبناء على ذلك فان تكاليف توزيع السلع الغذائية يمكن تخفيضها بدرجة كبيرة من خلال تشجيع ظهور محلات السلع الغذائية الضخمة وأن تنفى جانبها تلك المتاجر القديمة على أساس انها غير فعالة ولا تناسب العصر(٥٧) .

وبالتالى فان الكثير من برامج « تحديث » تجارة التجزئة في الدول النامية مهمة بتحويل المحلات المتجاورة الى محلات سوبر ماركت ضخمة(٥٨) .

ويلخص أحد الكتاب(٥٩) الهدف من وراء ادخال المؤسسات التسويقية الحديثة الى الدول النامية في انها تقدم أسعارا وخدمات منافسة للموزعين

المحليين ، كما تشجع الانتاج المحلى عن طريق المساعدة فى ترشيد مصادر العرض المحلية وتقوم على العرض الكثيف للسلع مما يعتبر حافزا لبذل الجهد والعمل الجاد من أجل الحصول على هذه السلع .

وتستحوذ هذه الأفكار بلا شك على بعض المنطق . غير ان الدلائل الكثيرة على حالات الفشل التى تعرضت لها محلات السوبر ماركت فى الدول النامية يجعل من النصيحة السابقة مشورة خاطئة الى حد كبير للأسباب التالية :

١ - ان اساليب ومؤسستات التسويق الغربية ، او بالأحرى الأمريكية هى اساليب ضخمة ومكلفة للغاية بالنسبة لدول العالم الثالث . ذلك انها تقوم أساسا على كثافة رأس المال ، ومن ثم لا تخلق فرص العمالة المطلوبة للدول النامية . كما ان هذا النوع من التكنولوجيا غير ملائم على الاطلاق بالنسبة للشركات الصغيرة والمنشآت الزراعية المحدودة الحجم والتى تكون معظم النشاط الاقتصادى فى الدول النامية (٦٠) .

٢ - يجب ان يؤخذ فى الحسبان الصعوبات المختلفة عند محاولة ادخال نوع من المؤسسات التسويقية - التى نجحت فى بلد معين - الى مجتمع آخر يختلف من حيث الخصائص الاقتصادية والاجتماعية والثقافية . ومما لا شك فيه ان الدول النامية عليها ان تتعلم الكثير من تجارب الدول المتقدمة والتى وصل فيها هيكل التوزيع الى هذه الدرجة من النمو على مدار فترة طويلة نسبيا . غير انه لا يمكن للفرد ان ينكر ان الدول النامية لها احتياجاتها التسويقية الخاصة بها وهيكل التوزيع الذى يتناسب وظروف هذه الدول . وفى هذا المجال فان الشروط الضرورية للتشغيل الناجح لمثل هذه المؤسسات التسويقية الحديثة هى فى الواقع مبنية فى دول العالم الثالث .

ويؤكد ذلك أحد الكتاب (٦١) عندما أوضح انه « لا يمكن ان تنجح هذه المتاجر فى مجتمع معين الا اذا كان هناك اهتمام كبير بالتغليف والتبئير بالنسبة للسلع ، وكان أفراد المجتمع يعرفون القراءة والكتابة ولا يعتمدون على الخدم فى عمليات الشراء وكانت هناك فرص بيعية كبيرة وكانت هناك إمكانيات مالية ضخمة تسمح بالعرض الكثيف للسلع واستخدام أجهزة التبريد والثلاجات وجميع التجهيزات الآلية التى يتطلبها انشاء مثل هذه المتاجر ، وكانت هناك المساحات الكافية لانشاء أماكن انتظار السيارات ، وكان هناك انتشار للسيارات فى المجتمع نظرا لأن معظم هذه المتاجر لا تقع فى وسط المدينة ، وكانت الامانة متوفرة فى الأفراد حتى لا يحدث سرقات للسلع المعروضة ، وكان العملاء لا يعتمدون كثيرا على رجال البيع فى الشراء » . وقد انتشرت متاجر « السوبر ماركت » نتيجة لانتشار السكن فى الضواحي وزيادة عدد السيارات المباعة مع الاعتماد عليها فى التسويق ، وانتشار الثلاجات الكهربائية المنزلية واعتماد الأفراد على شراء الاحتياجات الأسبوعية مرة واحدة وتخزينها بها واتجاه متاجر التجزئة

التي تقوم ببيع الاطعمة الى الضواحي لرخص اسعار الاراضي وامكانية شراء مساحات واسعة بأسعار رخيصة ، واتجاه المشترين نحو تركيز مشترياتهم في عدد محدود من المرات شهريا خاصة في أيام الاجازات ، واتجاه المرأة للعمل وزيادة دخل الأسرة مما أدى بالتالى الى زيادة المنفق على السلع الغذائية وغير الغذائية بمتاجر « السوبر ماركت » واتجاه الزوجين معا لشراء احتياجات الأسرة بدلا من قيام المرأة فقط بذلك او الاعتماد على الخدم وزيادة أهمية الشراء التلقائي غير المخطط وتفضيل خدمة النفس خاصة في أمريكا والرغبة في التسويق المريح .

٣ - ان المتبع لنشأة السوبر ماركت في الولايات المتحدة يجد أن هذا النوع من المؤسسات التسويقية قد ظهر في الثلاثينات وهى فترة الكساد العالمى وقد كان الهدف من هذا الشكل من متاجر التجزئة التى تقوم على خدمة النفس هو تخفيض تكاليف التوزيع حتى يمكن اتاحة السلع الاستهلاكية للعاطلين وغير القادرين على العمل (٦٢) . ويبدو ذلك بالتأكيد هدفا يستحق الاهتمام من جانب أى سياسى فى الدول النامية . غير أنه عندما تقوم الشركات الخاصة بادخال محلات السوبر ماركت فى دول العالم الثالث فانها تتجه الى تركيز هذه المحلات فى المناطق ذات الدخل المرتفع والمتوسط، لانه لا يوحد بطبيعة الحال قوة شرائية فى المناطق الفقيرة .

٤ - انه من الصعوبة بمكان تحويل تكنولوجيا التسويق الأمريكية والمتمثلة فى محلات السوبر ماركت والتي هى فى الغالب وليدة ظروف تاريخية واقتصادية معينة الى بيئة مختلفة بالكامل - ولهذا السبب هناك الكثير من الصعوبات المتضمنة فى نقل التكنولوجيا التسويقية الحديثة من الولايات المتحدة الأمريكية الى دول العالم الثالث (٦٣) . وفى الوقت الراهن هناك عدد من محلات التجزئة الضخمة فى مجال السلع الغذائية غير أنها تتركز فى المدن فى الدول النامية . ويبدو فى الواقع أن هذه الدول عموما غير مستعدة الآن لهذه الابتكارات الغربية للأسباب التالية (٦٤) :

( ا ) ان كمية كبيرة من السلع الغذائية فى الدول النامية تباع بالأجل وان محلات السوبر ماركت لا تقدم مثل هذه التسهيلات .

( ب ) ان مستهلكى السلع الغذائية فى الدول النامية يقومون بالتسويق على فترات متكررة قد تصل الى أربع أو خمس مرات فى الاسبوع ، ويشترتون بكميات صغيرة ويتعاملون مع محلات التجزئة المجاورة ، وبالتالي فان محلات السوبر ماركت لا تناسب المستهلكين فى هذه الدول .

( ج ) هناك اهتمام بالغ فى الدول النامية باعداد الطعام فى المنزل أكثر مما هو موجود فى شمال أمريكا . ومع أن السوبر ماركت يقدم بوجه عام مجالا لاختيار أوسع وجودة أفضل من محلات التجزئة الصغيرة الا أن بعض هذه المنتجات التى تباعها محلات السوبر ماركت لا تعتبر طازجة من وجهة نظر المستهلكين خاصة الخضروات والفواكه الطازجة واللحوم .

( د ) هناك صعوبات تمنع باستمرار تطبيق مبدأ خدمة النفس في بيع اللحوم والفواكه والخضروات الطازجة . ومن هذه الصعوبات بعض القيود المحلية بالإضافة الى بعض الجوانب الأخرى المتعلقة بقبول المستهلك ورغباته .

( هـ ) ان شراء الطعام والسلع الغذائية عموما في الدول النامية هو في الحقيقة نشاط اجتماعي تماما مثل كونه ضرورة اقتصادية . وربما تؤدي محلات السوبر ماركت الى احداث نوع من الاضطراب لهذا النوع من الحياة اليومية لمستهلكي السلع الغذائية في الدول النامية خاصة لدى ربوات البيوت اللاتي يفضلن الذهاب الى السوق وتكرار رحلة الشراء على مدار الأسبوع .

( و ) ارتفاع معدلات الامة في معظم الدول النامية يعتبر قييدا على اسلوب خدمة النفس في محلات السوبر ماركت التي تفرض تغليف جميع السلع .

( ز ) ان محلات السوبر ماركت في معظم الدول النامية سوف تحل محل عدد كبير من متاجر التجزئة الصغيرة . وبينما نجد أن الكثير من هذه المحلات المتجاورة التي تعمل في الدول النامية هي في الواقع منخفضة الكفاءة من الناحية الاقتصادية الا أنها توفر فرص عمالة لكثير من الأفراد الذين قد يفقدون وظائفهم في وجود محلات السوبر ماركت .

وتؤكد الدراسات الميدانية ما ذهب اليه الباحث في هذا التحليل . فقد أوضحت احدى الدراسات (٦٥) ان الممارسات التسويقية في توزيع المواد والسلع الغذائية في تركيا على مدار العشرين سنة الأخيرة تشير الى أن مجرد نقل أو تحويل تكنولوجيا التسويق الغربية من الدول المتقدمة الى الدول النامية ليس كافيا . وهناك حاجة ماسة الى احداث نوع من التوافق مع البيئة المحلية وتعديل تكنولوجيا التسويق بحيث تتناسب مع هذه البيئة . وتشير هذه الدراسة الى تجربة أحد متاجر السوبر ماركت في تركيا وهو فرع من متاجر السلسلة السويسرية الناجحة للغاية والمعروفة باسم Migros فبعد حوالي عشرين عاما في تركيا فشل هذا المتجر تماما في نشاطه بسبب ان ادارة هذه الشركة لم تعط الاهتمام الكافي الى التغيرات البيئية المستمرة في تركيا ، وقد حاولت الشركة ادارة هذه المحلات بنفس الطريقة كما لو كانت في سويسرا دون الأخذ في الحسبان خصائص المستهلكين الأتراك ، كما أن علاقة هذه الشركة السويسرية بالموردين لم تكن جيدة ، كذلك لم تعمل ادارة الشركة على ايجاد روابط وعلاقات طيبة مع الحكومة التركية أو السلطات المحلية وكذلك مع المؤسسات المسالية . وازاء كل هذه الصعوبات لم تستطع الشركة البقاء في تركيا وقد تخلصت من محلات السوبر ماركت التابعة لها بالبيع الى احدى الشركات التركية عام ١٩٧٥ م .

٦ - ان المشاكل الخاصة بتكنولوجيا التسويق الغربية لا تقتصر فقط على الدول النامية . ففي منتصف عام ١٩٧٩ اتخذت محلات السوبر ماركت الأمريكية المعروفة بـ Safeway Stores قرارا باغلاق السوبر

ماركت التابع لها في مقاطعة Anacotia بواشنطن والذي كان يهدد ما يقرب من ١٠ر.٠٠٠ من السود منخفضي الدخل بسبب ارتفاع أسعار المواد والسلع الغذائية المباعة لهؤلاء ، ويعتبر ذلك اتجاها قوميا كما أن عدد محلات السوبر ماركت في كثير من المدن الأمريكية قد انخفض بنسبة حوالى ٥٠٪ في العشر سنوات الأخيرة ، ففى مقاطعة كولومبيا تناقص عدد محلات السوبر ماركت من ٩١ الى ٤٠ فقط . ومن وجهة نظر اقتصادية بحثة فان محلات السوبر ماركت تفشل في كثير من الأحيان في مواجهة أزمة الأماكن وارتفاع تكلفة عنصر العمل ، وانتشار السرقات من هذه المحلات ، وزيادة العنف والتخريب المتعمد ، وارتفاع معدل دوران العمل وزيادة معدلات البطالة(٦٦) .

٧ - من المشاكل الرئيسية التى تواجه محلات السوبر ماركت نقص التوريد من المواد والمنتجات النمطية باستمرار ، وتلك ظاهرة منتشرة في معظم دول العالم الثالث . كما أنها تمثل عقبة أمام هذا النوع من المتاجر في تنظيم عملية الشراء وتأمين احتياجاتها من السوق المحلى بطريقة فعالة . وكنتيجة لذلك فان هذه المحلات تشتري من أسواق الجبله المركزية تماما كما تفعل المتاجر التقليدية . وبالتالي فان محلات السوبر ماركت لا يمكنها منافسة الأسعار المنخفضة التى تتبع بها محلات التجزئة التقليدية وهى محلات ترتفع فيها نسبة العمل الى نسبة رأس المال كما لا يمكنها منافسة أسعار الباعة الجائلين الذين لا يحملون في الغالب أية نفقات عامة تذكر .

ولذلك فان محلات السوبر ماركت تتجه الى التواجد بطبيعة الحال في المناطق مرتفعة الدخل في مدن دول العالم الثالث ، والتي يمكن أن تتحقق فيها مزايا التسويق على نطاق واسع لمن يتوافر لديهم القدرة على تحمل أسعار هذه المحلات .

وتشير الإحصاءات الى أن بلدان العالم الأول والثانى - والتي تزدهر فيها محلات السوبر ماركت - تمثل في الوقت الحاضر حوالى ٣٠٪ من سكان العالم . كما تشير التوقعات حول اتجاهات السكان أنه بحلول عام ٢٠٠٠ سوف تنخفض هذه النسبة الى ٢٠٪ ثم الى ١٠٪ في عام ٢٠٥٠ . ومعنى ذلك بوضوح أن النمط الحالى من تكنولوجيا التسويق الغربية والتي تعتمد على انتشار محلات السوبر ماركت ليس ملائما لجزء كبير ومتزايد من سكان العالم ، وهى حقيقة نادرة ما أقرتها أى مؤسسة تسويقية غربية(٦٧) .

وعند هذه النقطة من التحليل تثار مجموعة من الأسئلة الهامة والتي تتطلب من رجال التسويق - الدارسين والممارسين - الاجابة عليها . ومن بين هذه الأسئلة (٦٨) :

- لماذا انتشرت التكنولوجيا التسويقية الحديثة خارج الولايات المتحدة وساعدت على تزويد مستوى معيشى مرتفع لحوالى ٣٠٪ من أغنياء العالم ولكنها لم تتمكن حتى الآن من توفير الاحتياجات الأساسية لجماهير

انفقاء في دول العالم الثالث سواء في الريف أو الحضر ، أو حتى في بعض المدن الداخلية في الولايات المتحدة نفسها ؟

— لماذا تتمكن الشركات العالمية من إيجاد نظم التوزيع القادرة على توفير المشروبات الغازية والسجائر الفاخرة في كل ركن تقريبا في جميع دول العالم الثالث بينما تجد هذه الشركات استحالة عملية في تطويع أساليب التسويق الحديثة من أجل التوزيع الكفاء والفعال للمواد والسلع الغذائية التي تؤدي الى تحسين الغذاء الرئيسي لمجموعات كبيرة من السكان في قرى ومدن الدول الفقيرة التي تعاني من سوء التغذية ؟

— لماذا تسعى استراتيجيات التنمية الاقتصادية جاهدة الى خلق أو تحقيق ما يسمى بالطلب الفعال ( الرغبة والقدرة على الشراء ) بينما لا تركز على اشباع الحاجات الانسانية الأساسية ؟

— لماذا تحتل سياسات التوزيع والعمالة المرتبة الثانية وتأتي خطط وبرامج الانتاج في المقدمة ؟

— هل يعنى ذلك أنه بمجرد أن تبدأ الزيادة في الناتج القومي الاجمالي في الاعتماد كلية على تصنيع السيارات الضخمة وبناء المساكن الفاخرة يستحيل عمليا تحويل الزيادات في الناتج القومي الى الاستثمار في بناء وحدات سكنية منخفضة التكاليف ووسائل مواصلات عامة ؟

— هل صحيح أن علم التسويق الغربى — بمفاهيمه وأساليبه ومؤسسته — يعتبر علما متميزا أو عرقيا أو من سلالة مختلفة الى الدرجة التي لم يعد معها مناسبا لمشكلات توزيع السلع والمواد الغذائية في دول العالم الثالث ؟ وهل يمارس الدارسون والممارسون للتسويق ما أطلق عليه Levitt منذ ما يقرب من ربع قرن تقريبا بقصر النظر التسويقي (٦٩) ؟

— وأخيرا هل سيستمر هذا الاتجاه دون تهديد استقرار النظام العالمى (\*) ؟ وهل يعتبر الحوار الدائر الآن بين الشمال والجنوب بمثابة الرد الجزئى للدول النامية على عدم مناسبة علم التسويق — بمفاهيمه وأساليبه ومؤسسته الأمريكية الطابع ، وكذلك النظريات الاقتصادية الغربية لظروف ومشاكل الدول النامية ؟

(\*) كلمات موجزة بهدف استقرار النظام العالمى الى إيجاد تسوية بين الشمال والجنوب والتي تعمل على تزويد الحاجات الأساسية والملحة للدول النامية ، وهذه التسوية انما تبحث عن تحقيق نوع من الائتفاء بين المصالح المتبادلة للجائين من جهة وبين متطلبات الاعتماد على الذات من جهة أخرى . وكذلك العمل على تحرير التجارة العالمية من السيطرة ومحاوله خلق الأسواق المنظمة . ومما هو جدير بالذكر أن الجنوب ( الدول النامية ) انما يتطلع الى مساواة أفضل مع الدول المتقدمة ( الشمال ) فيما يتعلق بالانتاج والتوزيع وتسعير الموارد الاستراتيجية على مستوى العالم ، وهناك أسباب حقيقية وراء تطوع الدول النامية لزيادة نصيبها من الانتاج العالمى والذي يبلغ في الوقت الراهن حوالى ٧ ٪ فقط . وكذلك زيادة نصيبها من الاسعار المدفوعة بواسطة المستهلكين للسلع المصنعة في هذه الدول والذي بلغ حاليا ١٥ ٪ فقط .

See : Andre Van Dam, «Marketing and the New Economic Order,» Journal of Marketing, January 1977, p. 19.

ويحاول الباحث فيما يلي دراسة الآثار المترتبة على الفجوة بين الدول المتقدمة والدول النامية وتأثير ذلك على ترتيب أوضاع النظام العالمي واستقراره .

### تأثير الفجوة بين الدول الغنية والدول الفقيرة على استقرار النظام العالمي :

يمكن القول أنه إذا استمرت الأوضاع الراهنة على ما هي عليه فإن ذلك معناه أن الدول الغنية هي المستفيدة ، وسوف تسعى جاهدة في محاولة الإبقاء على هذه الظروف مالم يؤدي ذلك الى أحداث نوع من الخلل أو الاضطراب في النظام العالمي .

وتكمن الأسباب الجوهرية وراء ذلك في أن الدول الغنية تحقق المزايا الآتية :

١ - الحصول على مصادر المواد الخام الموجودة في جميع دول العالم .

٢ - الحصول على شروط أفضل فيما يتعلق بالتخصص وتقسيم العمل عن طريق تصنيع سلع معينة في تلك الدول التي تنخفض فيها تكلفة عنصر العمل بدرجة كبيرة .

٣ - ان أمام هذه الدول سوقا مفتوحة لتصريف التكنولوجيا الغربية المتقدمة وكذلك السلع الاستهلاكية في الدول النامية .

٤ - الحصول على عوائد مرتفعة على الاستثمارات في بلدان العالم الثالث .

وقد أدى ذلك بطبيعة الحال الى المساهمة في زيادة معدلات النمو الاقتصادي وارتفاع مستويات المعيشة في الدول المتقدمة .

غير أن استمرار الأوضاع الراهنة على ما هي عليه أمر مشكوك فيه . وسوف لا تستمر الدول النامية في أن تلعب دور الطرف التابع في معادلة النظام العالمي بل وسوف تتحدى ذلك . ويتضح من المناقشات الدائرة حول ما يسمى باعادة ترتيب أوضاع النظام العالمي واستقراره New International Economic Order ان الدول النامية ترغب في اعادة تركيب هيكل التجارة الدولية وأنماط الاستثمارات . والأخطر من ذلك أن عدم المساواة داخل الدول النامية نفسها قد أدى الى ظهور الصراعات العنيفة داخل هذه الدول . وليست منازعات الحدود والحروب الأهلية

ومظاهر العصيان والتمرد وظهور الارهاب وانتشار أنظمة الحكم القمعية  
الامظاهر متزايدة للمتناقضات الداخلية في الدول الفقيرة(\*) .

وباختصار فان استمرار الأوضاع الراهنة على ما هي عليه سوف  
يؤدى بلا شك الى التأثير على استقرار اوضاع النظام العالمى ، فضلا  
عن انه اسلوب بالغ السوء فى الأجل الطويل .

وفى محاولة للتغلب على هذه المشاكل فقد تم اقتراح « نموذج الاعجاز  
التصديرى » الذى يحتوى على نوع من التخصص وتقسيم العمل على  
مستوى عالمى بحيث تصبح الدول النامية قاعدة إنتاجية ضخمة لنوع من  
التكنولوجيا غير المتقدمة بينما تقوم الدول الصناعية الغنية بإنتاج وتطوير  
التكنولوجيا المتعددة ، وتنمية الاقتصاد القائم على الآلية وعلى الصناعات  
الخدمية . ونتيجة لهذا التقسيم سوف تكون المؤسسات الصناعية الصغيرة ،  
والعمالة منخفضة الأجر ، وظروف العمل غير الصحية ، وانتشار المصانع  
التي تؤدى الى تلوث البيئة من نصيب الدول النامية بينما تصبح الصناعات  
الدقيقة والمتقدمة من نصيب الدول الغنية .

ومما لا شك فيه ان هناك بعض المزايا الواضحة بالنسبة للدول  
النامية فيما يتعلق بالتنمية الصناعية ، غير أن السؤال الأساسى هو الى  
أى مدى يساهم ذلك الأسلوب فى التصنيع ، الذى يعتمد على التبعية  
الكاملة للغرب ، فى القضاء على مشكلات التخلف . وفى جميع الحالات  
فسوف تتسع الفجوة بين الريف والحضر ، كما أن الدول النامية قد  
لا ترغب فى الأجل الطويل فى التضحية بالبيئة كقابل لنوع من التصنيع  
التابع ، بالإضافة الى ذلك فهناك احتمال أن ترفض طبقة العمال الصناعيين  
فى الدول النامية مثل هذا النظام بعد أن أصبحت أكثر ادراكا للفروق فى  
الأجور والمرتبات .

(\*) تعتبر الجامعة الأمريكية جرس انذار لأخطار تهدد الدول النامية التى مازالت تعتمد  
على صادراتها من المواد الخام فى الحصول على غذائها . وحين تعجز دولة عن اطماع  
شعبها ، فقد رهنت نفسها وسيادتها بصورة ما من صور السيطرة الأجنبية . ومن المؤكد  
أن عام ١٩٨٥ سوف يشهد مزيدا من الأزمات الاقتصادية فى دول العالم الثالث ، بعد أن  
تضاعفت مديونية هذه الدول بصورة خطيرة لحساب الدول الرأسمالية . وقد شهد العام  
الماضى انهيار عدد من الديمقراطيات الناشئة فى بعض الدول الأمريكية تحت ظروف اقتصادية  
وداخلية صعبة . ومن ثم فإن ما يخشى منه هو أن يشهد هذا العام مزيدا من النكسات  
والانهيارات ، وأن تزداد الاحتكاكات والمصادمات فى عالم الفقراء بعضهم ضد بعض . وحين  
تنهار منظمة الأوبك — وهو أمر مؤسف ولكنه غير مستبعد — فسوف  
ينهار بذلك آخر حصن للدول النامية أو بعبارة أخرى الدول التى تعتمد على تصدير المواد  
الخام فى اقتصادياتها لمواجهة الدول الصناعية المتقدمة . وما لم تشهد حركة عدم الانحياز  
صحة كبرى فى عام ١٩٨٥ ، فان كثيرا من الآمال المعلقة عليها سوف تذهب ادراج الرياح  
مع كثير من تطلعات الدول النامية فى الحفاظ على استقلالها وسيادتها .

المصدر : سلامة أحمد سلامة ، معنى الأحداث ، جريدة الأهرام ، العدد ٣٥٨١٧ ،  
الجمعة ٤ يناير ١٩٨٥ .

ومن جهة أخرى تثار مجموعة من المشاكل الحادة أيضا في دول العالم المتقدم نتيجة انتشار نموذج الاعجاز التصديري . فالشركات التي تستخدم التكنولوجيا المتقدمة وكذلك الصناعات الخدمية ( التأمين - البنوك - السياحة ) وغيرها من الشركات التي اعتادت الحصول على احتياجاتها من مصادر أجنبية سوف تحقق مكاسب وفيرة في الأرباح والأسواق . أما الصناعات التقليدية في الدول المتقدمة والتي تقوم على نوع من التكنولوجيا المتخلفة وكذلك على التسهيلات الانتاجية المحلية الثابتة فسوف تتأثر بدرجة واضحة ، ذلك أن التقنيات العمالية المنظمة سوف تدخل في معارك دائنة ضد اغلاق المصانع التي تفشل في تحقيق الربح وتلك التي لا تعمل بطريقة اقتصادية . وسوف تظهر الضغوط التي تدعو الى حماية هذه الصناعات . ومن النتائج المترتبة على ذلك ظهور البطالة وغشل الكثير من منشآت الأعمال .

وبالإضافة الى ما تقدم فان هناك الكثير من التساؤلات حول ما اذا كان نظام التجارة العالمي سوف يكون قادرا على مواجهة الضغوط في حالة تحول جميع الدول النامية الى بنى نموذج الاعجاز التصديري ، وهى حالة افتراضية بطبيعة الحال . وقد قام أحد الدارسين (٧٠) بتصميم نموذج محاكاة Simulation لهذه الحالة وأوضح أن نظام التجارة العالمي سوف ينهار اذا اتبعت جميع الدول النامية نموذج الاعجاز التصديري الذى تتبناه حاليا دول جنوب شرق آسيا .

أما نموذج التنمية القائم على القوة الاقليمية فسوف تكون له نفس النتائج المترتبة على نموذج الاعجاز التصديري تقريبا . وبالإضافة الى ذلك فان الشركات الأجنبية المتعددة الجنسية سوف تواجه منافسة حادة من جانب الشركات الوطنية في الدول النامية (٧١) . كما أن أهمية نموذج القوة الاقليمية سوف تقل نسبيا بسبب العدد المحدود من الدول النامية القادرة على تنفيذ هذا النموذج .

وفما يتعلق بالنموذج القائم على الاستقلال الذاتى فانه يبدو غير مقبول للدول المتقدمة على الأقل في الوقت الراهن ، وذلك لأن أسواق الدول النامية - طبقا لهذا النموذج - سوف تكون مغلقة أمام الكثير من السلع الكيماوية وبعض أنواع التكنولوجيا التي لا تناسب ظروف هذه الدول . كما أن هناك احتمال وارد أن ترتفع أسعار المواد الخام في دول العالم الثالث اذا مارست هذه الدول نوعا من الرقابة على هذه الموارد بطريقة أفضل وكذلك اذا اتبعت سياسات تتسم بالمحافظة .

غير أنه في ظل ظروف عالمية مناسبة من المتوقع ألا تستمر هذه الآثار لفترة طويلة أو أن تكون حادة على الإطلاق . على سبيل المثال فان الشركات الغربية بدأت في الحصول على السلع المصنعة في دولة تتبع نموذج الاستقلال الذاتى في التنمية كالصين . وبطبيعة الحال فان الاجراءات قد لا تكون مبسطة كما هو الحال عند التعامل مع دولة مثل تاوان أو كوريا

الجنوبية ، غير أن الصين تمثل مصدرا أكثر جاذبية في الأجل الطويل ، ذلك أن أجور العمالة المستخدمة في التصنيع من المتوقع أن تظل منخفضة لمدة طويلة في المستقبل وبنفس المنطق فإنه يمكن التوصل الى اتفاقيات سلمية تحقق العدالة في الأسعار ومعدلات الانتاج .

وباختصار فإن السياسات التي تقوم على الاعتماد الذاتى سوف تؤكد على التنمية الاقتصادية والاجتماعية المتساوية في الأجل الطويل في دول العالم الثالث .

وسوف يؤدي ذلك ليس فقط الى تشجيع ونشر السلام العالمى ولكنه سوف يفتح فرصا تسويقية عالية امام جميع الصناعات والمؤسسات التي تخدم الحاجات الأساسية كالغذاء والملابس والاسكان والخدمات الصحية والتعليم ووسائل النقل والمواصلات (٧٢) .

وهكذا فإن جميع القضايا السابقة انما تمثل في الواقع تحديا لرجال التسويق ومن هذا المنطلق يصبح إيجاد رابطة من الفهم المشترك بين الدارسين والممارسين للتسويق وبين المشتغلين بمهنة التنمية الاقتصادية أمرا حتميا ، وهو ما تهدف اليه هذه الدراسة . وتجدر الإشارة الى أنه سوف لا تستمر هذه الفجوة بين الدول الغنية والدول الفقيرة طويلا دون حدوث مواجهة وبالتالي تهديد لاستقرار النظام العالمى ككل . وبالتالي لابد من الاسراع بايجاد نوع من العلاقات يقوم على التكامل والمنفعة المشتركة بين الأغنياء والفقراء .

وفي ميدان التسويق يتمثل التحدى الذى يواجه المشتغلين في هذه المهنة في القدرة على تصميم النظم والبرامج التسويقية الموجهة بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية والتي تستجيب لرغبات وحاجات المجتمع في المقام الأول . وسوف يؤدي ذلك بالتأكيد الى تجديد مستمر لمفاهيم ونظريات التسويق وكذلك خلق صيغ جديدة وتطبيقات مختلفة للأساليب التسويقية التقليدية .

#### رابعا - تكنولوجيا التسويق المناسبة للدول النامية

تجدر الإشارة الى أنه مع بداية حقبة الثمانينات ظهرت الحاجة الى أهمية وجود نوع من المؤسسات التسويقية يضم مختلف أنواع محلات التجزئة التقليدية التي تعمل في مجال توزيع المواد والسلع الغذائية لمعظم سكان العالم الذين يعيشون في الدول النامية . ويعتمد هذا النوع من تكنولوجيا التسويق على عنصر العمل أكثر من عنصر رأس المال . غير أنه يجب الأخذ في الاعتبار ألا تكون هذه المتاجر متخلفة للغاية بالدرجة التي لا تجعل هناك مفرأ من انخفاض الانتاج وانخفاض الدخل . كما يجب

الا تكون معقدة بدرجة كبيرة بحيث لا تصبح في متناول الفقراء وذوى الدخل المحدود ، وبالتالي تصبح غير مقبولة سياسيا أو اقتصاديا .

ومن هذا المنطلق فانه يصبح واضحا ان « السوبر ماركت » — حتى في صورته الأولية — ليس مهيا في الواقع لخدمة المستهلكين منخفضي ومتوسطى الدخل في بلدان العالم الثالث . ومن ثم اذا اردنا تخفيض تكاليف التوزيع فان هذه الوفورات يجب ان تتحقق من التحسين المستمر لما يطلق عليه أحد الكتاب « تكنولوجيا التسويق المحلية والمتوسطة » (٧٣) .

وقد أدركت الآن معظم الوكالات الدولية والمنظمات والبنوك العالمية (٧٤) أهمية البحث عن هذا النوع من تكنولوجيا التسويق الأكثر ملائمة لظروف الدول النامية . ومن المهم أن نعرض في هذا الصدد لتجربة أحد البنوك الرائدة في هذا المجال وهو Inter-American Development Bank وهي تجربة متميزة يمكن أن يتم الاسترشاد بها في كيفية ربط التسويق بخطط وبرامج التنمية الاقتصادية في دول العالم الثالث (٧٤) . فقد لوحظ أن معظم المشروعات التي قام البنك بتمويلها والخاصة بتسويق السلع والمواد الغذائية في الدول النامية كانت تهدف إلى :

١ — تحسين وتطوير مراكز التجميع التقليدية في الريف وهي المراكز التي تقوم بتجميع السلع والمنتجات من عدة أماكن أو أسواق فرعية في مكان واحد أو سوق مركزي .

٢ — تحسين وتطوير أسواق التجزئة المحلية .

٣ — تحسين وتطوير مراكز البيع بالجملة ورفع كفاءة تجار الجملة التقليديين .

٤ — القيام بالوظائف المساعدة التي تعمل على تسهيل النشاط التسويقي وهي ما يطلق عليها Software Infrastructure وتشمل :

( أ ) تحديد الرتب والمعايير والأنماط بهدف تصنيف السلع والمنتجات في مستويات حسب جودتها .

( ب ) تعبئة وتوفير رأس المال العامل للتجار والموزعين .

( ج ) توفير برامج التدريب لتجار الجملة والتجزئة أثناء العمل .

( د ) توفير الخدمات الخاصة بإمداد المعلومات عن السوق والأسعار وخصلافه .

(\*) من أمثلة هذه البنوك والوكالات الدولية ما يلي :

1. The Aisan Development Bank
2. The Inter-American Development Bank
3. The World Bank.

وغنى عن القول أن هذه التحسينات سوف تجعل في الإمكان أداء الوظائف التسويقية الأساسية Hardware Infrastructure بفعالية أكثر . وتشمل هذه الوظائف ( النقل - التخزين - التجهيز والاعداد مثل اللف والحزم والتعبئة والتغليف - تحسين الطرق والمواصلات - تحسين وتطوير الأسواق العامة .. الخ ) (٧٥) .

وقد أدرك البنك المذكور من بدايته في عام ١٩٦١ أهمية التوزيع كمكمل أساسى وحيوى لمشروعاته الزراعية الموجهة أساسا بالانتاج مثل مشروعات الرى والصرف ، المشروعات الائتمانية المتعلقة بالمحاصيل الزراعية والثروة الحيوانية ، استصلاح الأراضى وتملكها ، مشروعات التنمية الريفية .

ويتجه البنك حاليا الى اعطاء الأولوية لمشروعات التصنيع والتسويق الزراعى والتي تؤدى الى اشباع أربع متطلبات أساسية على الأقل :

- ١ - تزويد حوافز واغراءات للمزارعين تحثهم على زيادة الانتاج .
- ٢ - تطوير وتحسين التسهيلات الخاصة بالتوزيع ( تسهيلات النقل والتخزين ) وذلك من أجل ضمان العرض المستمر من السلع والمواد الغذائية والاستهلاكية للمستهلكين من سكان الريف والحضر في الوقت المناسب وبالسعر المناسب .
- ٣ - توزيع المكاسب والمزايا الناتجة عن التحسينات في نشاطات التسويق بين المنتجين والوسطاء والمستهلكين على السواء .
- ٤ - استخدام التكنولوجيا التى تقوم على خلق فرص عمالة فى المقام الأول .

كما يزود البنك بعض المساعدات الفنية الأساسية والتي تهدف الى :

- ١ - ربط صغار المزارعين بتنظيم مشترك يمكنهم من خلاله بيع محاصيلهم الزراعية بكفاءة أكبر ، وكذلك الحصول على مستلزمات الانتاج بفعالية .
- ٢ - ربط صغار الوسطاء ببعضهم البعض حتى يتمكنوا من تعبئة موارد رأس المال العامل فيما بينهم .
- ٣ - تحسين الأساليب والوسائل الادارية للشركات التى تقوم بالتجميع والاعداد واللف والحزم .. الخ وكذلك شركات الجملة والتجزئة .

وتمتد تجربة البنك المذكور الى المشاركة فى تمويل أسواق الجملة العامة فى مجال المواد والسلع الغذائية . وهى تجربة تقتضى فى الواقع قدرا كبيرا من الشجاعة . والسبب فى ذلك - كما يرى المهتمون بتخطيط المدن Urban Planners أن تكنولوجيا التسويق الحديثة ( السوبر

ماركت ومراكز التسويق الضخمة ) سوف تؤدي الى تقادم اسواق الجملة التقليدية ، واتجاه محلات السوبر ماركت الخاصة الى التكامل الرأسى الخلفى وذلك عن طريق الشراء مباشرة من المنتجين والقيام بوظيفة تاجر الجملة بأنفسهم من خلال المخازن المركزية التابعة لهم . الا أنه فى الواقع - وحتى فى الدول الصناعية المتقدمة حيث تعتبر سلسلة محلات السوبر ماركت من أهم منافذ توزيع السلع الاستهلاكية - نجد أن حجم الخضروات والفاواكه التى يتم تداولها من خلال اسواق الجملة المركزية يتزايد بمرور الوقت حيث يصل فى معظم الحالات الى ٧٠٪ من اجمالى الاستهلاك .

وبالمقارنة فان تكنولوجيا التسويق القائمة على محلات السوبرماركت والتى تعتمد على كثافة رأس المال والتوزيع على نطاق واسع ، وهى محلات تتجه أساسا لخدمة المستهلكين مرتفعى ومتوسطى الدخل فى الدول النامية ، يجب أن تترك للتمويل الخاص .

### خامساً - نتائج ودلالات الدراسة

انطلاقاً من الغرض الأساسى لهذه الدراسة فان الباحث يعتقد ان أحد الأهداف الأساسية للنظم التسويقية فى دول العالم الثالث هو تزويد مستوى معيشى مرضى للفقراء من سكان الريف والحضر . ويعنى ذلك أن التسويق يلعب دوراً هاماً فى رفع مستوى معيشة الأفراد فى هذه المجتمعات . ويتطلب تحقيق هذا الهدف فى الواقع وجود نوع من العلاقة التضامنية والتكاملية تقوم على التعاون بين الدول الغنية والدول الفقيرة . وتهدف هذه العلاقة الى :

( أ ) زيادة فعالية القوة التفاوضية الجماعية لدول العالم الثالث حتى تتمكن هذه الدول من الحصول على نصيب عادل من الثروة العالمية .

( ب ) وفى نفس الوقت احداث التغيير المطلوب فى المؤسسات التسويقية وغيرها ) داخل كل دولة من الدول النامية على حدة حتى يمكن المساعدة فى توجيه جزء كبير من ثمرات التنمية الاقتصادية والاجتماعية نحو غالبية الفقراء فى هذه الدول .

ولذلك يمكن البدء من الآن فى تحديد المعالم الإرشادية للفرص المتاحة امام المشتغلين بمهنة التسويق فى هذه المعركة المستمرة للخروج من الفقر . وأول هذه الميادين التى تحتاج الى المراجعة - كما ذكرنا - ما يتصل بالنظم التسويقية داخل الدول الفقيرة . ولقد اوضحت الكثير من التجارب المتصلة ببرامج التنمية التى صممت لمساعدة الدول النامية أن الكثير من تكنولوجيا التسويق التى تطبق فى شمال أمريكا وغرب أوروبا ليست مناسبة لتحقيق الأهداف التى تسعى اليها بلدان العالم الثالث . ولقد ثبت أن استهلاك السلع الخلفة والمجهزة التى تباعها محلات السوبر ماركت محدود

للغاية . كما ان هذه المتاجر تنتج في الغالب الى خدمة قطاع محدود جدا من المستهلكين متوسطى ومرتمعى الدخل .

بعبارة اخرى فان تكنولوجيا التسويق المطلوبة للدول النامية يجب ان يكون لها تأثيرا ايجابيا على خلق فرص عمالة وعلى زيادة اعتماد هذه الدول على نفسها ، كما يجب ان تكون وسيلة لتنفيذ استراتيجية للتنمية تؤكد على المشاركة وتركز على تحسين مستوى معيشة اغلبية الفقراء من هذه الدول (٧٦) .

ولذلك فان على قادة الدول النامية ان يدركوا ان التنمية غير المخططة ومجاراة انماط الاستهلاك الغربية لا يمكن ان تبارى أو تقلد . . وأن أنماط الاستهلاك يجب ان تكون موجهة أساسا نحو اشباع الحاجات الانسانية الأساسية أكثر من كونها موجهة بطلب السوق . وعلى قادة الدول النامية أيضا ان يدركوا ان تحسين الظروف الاقتصادية وخلق الطلب الفعال للفقراء لا يمكن أن يتحقق في الأجل الطويل من خلال معالجات بسيطة تهدف الى خلق قوة شرائية مؤقتة أو من خلال مشروعات قصيرة المدى تبني أساسا على إعادة توزيع الدخل الحالى . وانما يمكن علاج الفقر بوضعه داخل اطار يهدف الى ايجاد فرص عمالة منتجة للفقراء من سكان المناطق الريفية والحضرية .

وباختصار فان استراتيجية التنمية المطلوبة ينبغي ان تصاغ مبدئيا على أساس اشباع الحاجات الأساسية المحلية أكثر من متطلبات الصادرات أو المساهمات الجزئية التي تحدثها المساعدات الأجنبية . ويقضى ذلك ان تصاغ أهداف التنمية للدول النامية بالطريقة التي تعمل على التخفيض المتزايد بل والقضاء النهائى على سوء التغذية وانتشار الأمراض وتفشى الأمية والفساد السياسى والبطالة وعدم المساواة .

ويعنى ذلك أن على المشتغلين بالتسويق مساعدة القائمين على خطط التنمية في الدول النامية في التحديد الدقيق للحاجات الأساسية فيما يتعلق بالحد الأدنى لمستويات الاستهلاك التي يمكن الوصول اليها خلال المستقبل القريب ( ١٠ سنوات مثلا ) . وحينئذ سوف يصبح التخطيط الاستهلاكى محور الارتكاز ويتبعه بالضرورة تخطيط الانتاج . وحتى يتم هذا الجهد بالواقعية فان مستويات الاستهلاك المبدئية هذه يجب ان تحدد محليا بعيدة تماما عن مستويات المعيشة الغربية ومستويات الدخول بعيدة المنال ، أو التي يصعب الوصول اليها حتى في خلال قرن بأكمله ، وهى فترة زمنية غير مقبولة لآى سياسى متمرس (٧٧) . وعلى وجه التحديد فان الأهداف من وراء اشباع الحاجات الأساسية يجب ان تشمل العناصر الاستهلاكية الآتية :

١ - الغذاء .

٢ - المسكن .

## ٣ - الملبس .

٤ - الخدمات العامة وتشمل توفير المياه النقية ، الخدمات الصحية ، التعليم . وبالإضافة الى ذلك ضرورة التواجد القوى والملموس للمشاركة الفعالة من جانب أغلبية السكان الفقراء في اتخاذ القرارات الخاصة بمستقبلهم .

وكقاعدة عامة يمكن تصور استراتيجية متكاملة للتنمية والتي تهدف الى اشباع الحاجات الأساسية للقاعدة العريضة من سكان الريف والحضر تقوم فيها حكومات الدول النامية بما يلي :

١ - العمل على توجيه استخدام الأموال العامة Public Funds في تحسين النشاط التسويقي للسلع والمواد الغذائية وغير الغذائية من خلال تطوير المؤسسات التسويقية التقليدية مثل أسواق الجملة التقليدية وأسواق التجزئة المحلية ، وكذلك تنظيم عمليات الباعة الجائلين في شوارع المدن الرئيسية . وكذلك محاولة التشغيل الكفاء للأسواق الموسمية والدورية في المناطق الريفية وفي المدن الصغيرة .

٢ - أن تترك القطاع الخاص يستثمر ما لديه من أموال في انشاء محلات السوبر ماركت وتشغيلها والتي سوف تتجه في الأساس الى خدمة الأفراد ذوي الدخل المرتفعة .

وحتى يكون التطوير السابق الاشارة اليه فعالا فان هناك حاجة لاستثمارات ضخمة في تحسين ما يسمى بالوظائف المساعدة التي تعمل على تسهيل النشاط التسويقي أو ما يعرف بـ Software Infrastructure وتشمل هذه الأنشطة الاستشارات والتدريب وتطوير المؤسسات التسويقية . وسوف يترتب على ذلك بالتالي تحسين أداء الأنشطة التسويقية الأساسية Hardware وتشمل النقل والتخزين والتجهيز ( التغليف واللف والحزم والترتيب .. الخ ) .

وفيما يتعلق بدور وكالات التنمية العالمية في هذا الشأن يرى الباحث ان على هذه الأجهزة ان تتصف بالمرونة في المساعدة في تمويل الجانب الأكبر من هذه المشروعات خاصة تلك التي ترتفع فيها المكونات المحلية . ومن المعروف أن بنوك التنمية العالمية بالاعتماد على منظمات الأمم المتحدة المتخصصة مثل منظمة الأغذية والزراعة ، منظمة التنمية الصناعية ، وغيرها يمكن ان تقدم المساعدات الفنية المتعلقة بالوظائف المساعدة للنشاط التسويقي بالإضافة الى تزويد رأس المال اللازم للقيام بالمشروعات الأساسية المذكورة . وتشير الكثير من الدراسات ان بعض وكالات التنمية العالمية قد حاولت احياء بعض الأسواق والمعارض العامة القائمة من خلال تحديث وتطوير هذه الأسواق وتزويد المساعدات والخدمات الأساسية لتجار الجملة والتجزئة التقليديين الذين يخدمون المستهلكين منخفضي الدخل في الريف والحضر .

ويرى أحد الخبراء (٧٨) في هذا المجال انه بعد أن امضى أكثر من ربع قرن في عمله في أحد البنوك العالمية للتنمية قد خرج بحقيقة مؤكدة وهى أن القدرة في المشروعات الجيدة القابلة للتمويل بواسطة البنوك لازالت تمثل التحدى الهائل أمام جميع وكالات واجهزة التنمية العالمية التى تسعى الى تحسين نظم التسويق الزراعى فى الدول النامية . والمنطق وراء ذلك هو أن الأموال يمكن أن تتواجد بسهولة للمشروع الجيد ، ولعل البحث المستمر لدول الأوبك عن منافذ لاستثمار أموالها الضخمة يعتبر مثالا صحيحا على ذلك .

وهكذا يمكن لتكنولوجيا التسويق الغربية أن تفيد دول العالم الثالث بدرجة كبيرة .. والسبب فى ذلك ببساطة أن التوافق التكنولوجى مع ظروف الدول النامية له فائدتان : فمن ناحية نجد أن الدول الصناعية المتقدمة سوف تتعلم باستمرار كيف يمكنها تبسيط الاساليب التكنولوجية الخاصة بها والتي يغلب عليها طابع التعقيد (٧٩) . ومن ناحية أخرى يمكن للدول المتقدمة أن تستلهم نوعا من التصور من خلال استخدام الدول النامية للإجراءات الإصلاحية بها والتي يمكن أن تتواجد فى القطاعات الفقيرة من السوق فى الدول المتقدمة (٨٠) .

وأخيرا فإن المطلوب الآن من المشتغلين بالتسويق — الدارسين والممارسين — الا يخصصوا أكثر وقتهم وجهدهم فى محاولة افحام زملائهم بعدم الاصاله والتعقيد فى الابتكارات النظرية والمنهجية فى التسويق ، وأن يحاولون قضاء وقت أطول فى تحديد وتعريف وتحليل والكتابة والحديث عن حلول تسويقية للمشاكل التى تؤدى الى اختلاف حقيقى فى حياة الأفراد ، وأن تتفتح عيونهم أكثر على المشاكل الحقيقية للتنمية . ومما لا شك فيه أن لديهم فى « سلة » التسويق الكثير من الوسائل التى يمكن أن تساعد فى تحسين حياة الفقراء فى كل مكان وذلك اذا ما استخدمت بكفاءة ، واذا ما توافقت مع ظروف الدول النامية .

ويعتقد الباحث فى النهاية أن أحد الدلالات الهامة لهذه الدراسة هى أنه عن طريق تطوير المفاهيم والأساليب التسويقية لكى تتناسب مع مشاكل الدول النامية فإنه يمكن بالتالى توسيع وتعميق مجال التسويق . وفى الحقيقة فإن التسويق كأحد ميادين المعرفة فى حاجة الى أن يعطى اهتماما مباشرا الى المواقف المختلفة والمتغيرة التى تقدمها ظروف الدول النامية وذلك من أجل توسيع قاعدته . وكما أوضح أحد الدارسين (٨١) أن أى علم تطبيقي ، وعلى وجه الخصوص أى علم تطبيقي اجتماعى كالتسويق انما يتجه الى التآرجح مضطربا بين كونه علما نظريا جافا أو مجردا وبين كونه مجموعة من الوصفات الطبية الشبيهة بكتب الطب القابلة للتطبيق على مجموعة من المواقف غير المستمرة .. وفى هذا الصدد يمكن القول أنه فقط من خلال تبادل النظريات والممارسات التسويقية فى نطاق متعدد من المواقف الواقعية يمكن لمجال كالتسويق أن يزداد اتساعا وتعمقا وفى نفس الوقت تزداد درجة ارتباطاته التطبيقية والعملية ولا تقل . وبطبيعة الحال فسوف لا يجد « التسويق » مكانا يمثل معامل اختبار لنظرياته ومفاهيمه أفضل من دول العالم الثالث .

## REFERENCES

1. M.J. Baker and A.B. El-Haddad, «Marketing and Economic Growth», Proceedings of the Annual Meeting of the European Academy for Advanced Research in Marketing, Copenhagen, Denmark, 1981, pp. 1250-1283.
2. Peter F. Drucker, «Marketing and Economic Development» Journal of Marketing, Vol. 22, No. 1 (January 1958), pp. 252-259.
3. Leon V. Hirsch, «The contribution of marketing to economic development - a generally neglected area», in The Social Responsibilities of Marketing, Chicago : American Marketing Association, 1961, pp. 413-418.
4. W.W. Rostow, «The concept of a national market and its economic growth implications», in Marketing and Economic Development, P.D. Bennett, ed. Chicago : American Marketing Association, 1965, pp. 11-20.
5. J.E. Littlefield, «The Relationship of Marketing to Economic Development in Peru», Southern Journal of Business, Vol. 3 (July 1968), pp. 1-14.
6. See for examples : Reed Moyer, «Marketing in Economic Development», Michigan State University, Institute for international Business Studies, Occasional Paper No. 1 (East Lansing : IIBS, 1965) pp. 1-49; C.P. Kindleberger, Economic Development (New York : McGraw-Hill Book Co., Inc., 1958), p. 107; Robert Bartels, «Marketing and Economic Development», in Slater, C.C. (ed.) Macromarketing : Distributive Processes from a Societal Perspective, Proceedings of the First Macromarketing Seminar, University of Colorado, Boulder, Colorado, 1976, pp. 221-217; and S.P. Padolecchia, Marketing in the Developing World (New Delhi : Vikas Publishing House Pvt. Ltd., 1979), p. 45.

7. Jerome E. McCarthy, «Effective Marketing Institutions for Economic Development», in *Toward Scientific Marketing*, S.A. Greyser, ed. Chicago : American Marketing Association, 1964, and A. Coskum Samli, «Exportability of American Marketing Knowledge», *DSU Business Topics* (Autumn 1965), pp. 34-42.
8. See for example Frank Meissner, Don Izraeli, and Dafna N. Israeli (eds.) «Marketing Systems for Developing Countries», *Proceedings of the First International Conference on Marketing Systems for Developing Countries (INCOMAS)* (N.Y. : John Wiley & Sons, Inc., 1976).
9. Awad B. El-Haddad, «What Is Marketing», Discussion Paper, Department of Marketing, Strathclyde University, 1978.
10. Marketing Staff of Ohio State University, «A Statement of Marketing, Philosophy», *Journal of Marketing*, Vol. 29 (Jan. 1965), pp. 43-44.
11. Philip Kotler, *Marketing Management : Analysis, Planning and Control* (Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, 1980).
12. Joanna Kinsey, «The Role of Marketing in Economic Development», *European Journal of Marketing*, Vol. 16, No. 6, 1982, p. 67.
13. Frank Meissner, «In Search of Appropriate Marketing Technology For The Third World», *Marketing and Economic Development Seminar*, The George Washington University, Washington, D.C., March 30, 1984.
14. Reavis Cox, Wroe Alderson, and Stanley Shapiro, *Theory in Marketing* (Homewood, Ill. : Richard D. Irwin, 1964), pp. 51-67.
15. Robert Holloway and Robert Hancock, *Marketing in a Changing Environment* (N.Y. : John Wiley & Sons 1968), p. 3.

16. Erdener, Kaynak, Marketing in the Third World (N.Y.: Praeger Publishers, 1982), p. 3.
17. G.D. Hughes Marketing Management: A Planning Approach, Reading (Mass.: Edison-Wesley, 1978).
18. Joanna Kinsey, op. cit.; pp. 64-65.
19. A. L. Mabogunje, The Development Process: A Spatial Perspective, Hutchinson University Library, 1980.
20. Brandt Commission, North-South: A Programme for Survival, London, Pan Books, 1980.
21. D. Jones, Howell (ed.), Marketing Basic Needs: An Overview (Washington, D.C.: World Bank, 1980).
22. Frank Meissner (ed.), Nutrition as a Tool of Socio-Economic Development of Latin America (Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, 1979).
23. P. Streenen and S.J. Burke, «Basic Needs: Some Issues» World Development (Washington, D.C.: World Bank, 1978).
24. Nikhilesh Dholakia, «Marketing in Less Developed Countries: Its Nature and Prospects» in G.S. Kindra (ed.), Marketing in Developing Countries (London: Croom Helm Ltd., 1984), p. 10.
25. United Nations, Yearbook of International Trade Statistics, United Nations, New York, 1980; and Nikhilesh Dholakia and Ruby R. Dholakia, «Marketing in the Emerging World Order», Journal of Macromarketing, Vol. 2 (Spring, 1978), pp. 47-56.
26. Marye T. Hilger, «Theories of the Relationship between Marketing and Economic Development: Public Policy Implications», in P.D. White and C.C. Slater (eds.), Macromarketing, University of Colorado, Business Research Division, 1977, pp. 333-50; and Hamid Etemad, «Marketing: The Catalyst in Economic Development Process», Paper Presented at Seventh Annual Macromarketing Seminar, University of Colorado, Boulder, Colorado, August 5-8, 1982.

27. Iram Adelman, and T. Morris, *Economic Growth and Social Equity in Developing Countries*, Stanford University Press, Stanford, Ca., 1973.
28. W.W. Rostow, *The World Economy : History and Prospect*, University of Texas Press, Austen, Texas, 1978.
29. Gunnar Myrdal, *The Challenge of World Poverty*, Vintage, New York, 1970; and P.T. Bauer, *Dissent On Development*, Harward Univetsity Press, Cambridge, 1972.
30. Jeffrey, B. Nugent and Pan A. Yotopoulos, «What has Orthodox Development Economics Learned from Recent Experience?», *World Development*, Vol. 7 (June 1979), pp. 541-54.
31. World Bank, *The Assult of World Poverty*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1975.
32. Thomas E. Weisskopf, «Capitalism, Underdevelopment and the Future of the Poor Countries», in J.H. Bhagwati (ed.), *Economics and the World Order : From the 1970s to the 1990s*, Free Press, New York, 1972, pp. 43-77.
33. Nikhilesh Dholokia, op. cit.; p. 12.
34. Bruno Fritsch, «The Future of the World Economic Order» in W. Nichalski (ed.), *The Future of Industrial Societies*, Sijthoff and Noordhoff, Alphen aan den Rijn, The Netherlands, 1978, pp. 45-55.
35. Dudley Sears, «The Meening of Development», *International Development Review*, No. 1, 1970, pp. 1-10; and J. Hunter, «What Is Development?», *Overseas Development Council, Communique on Development Issues*, No. 8, April, 1971.
36. Nikhilesh Dholokia, op. cit.; p. 13.
37. Ibid, p. 14-16.
38. William R. Cline, «Can the East Asian Model of Development be Generalized?», *World Development*, Vo. 10, No. 2, 1982, pp. 81-90.

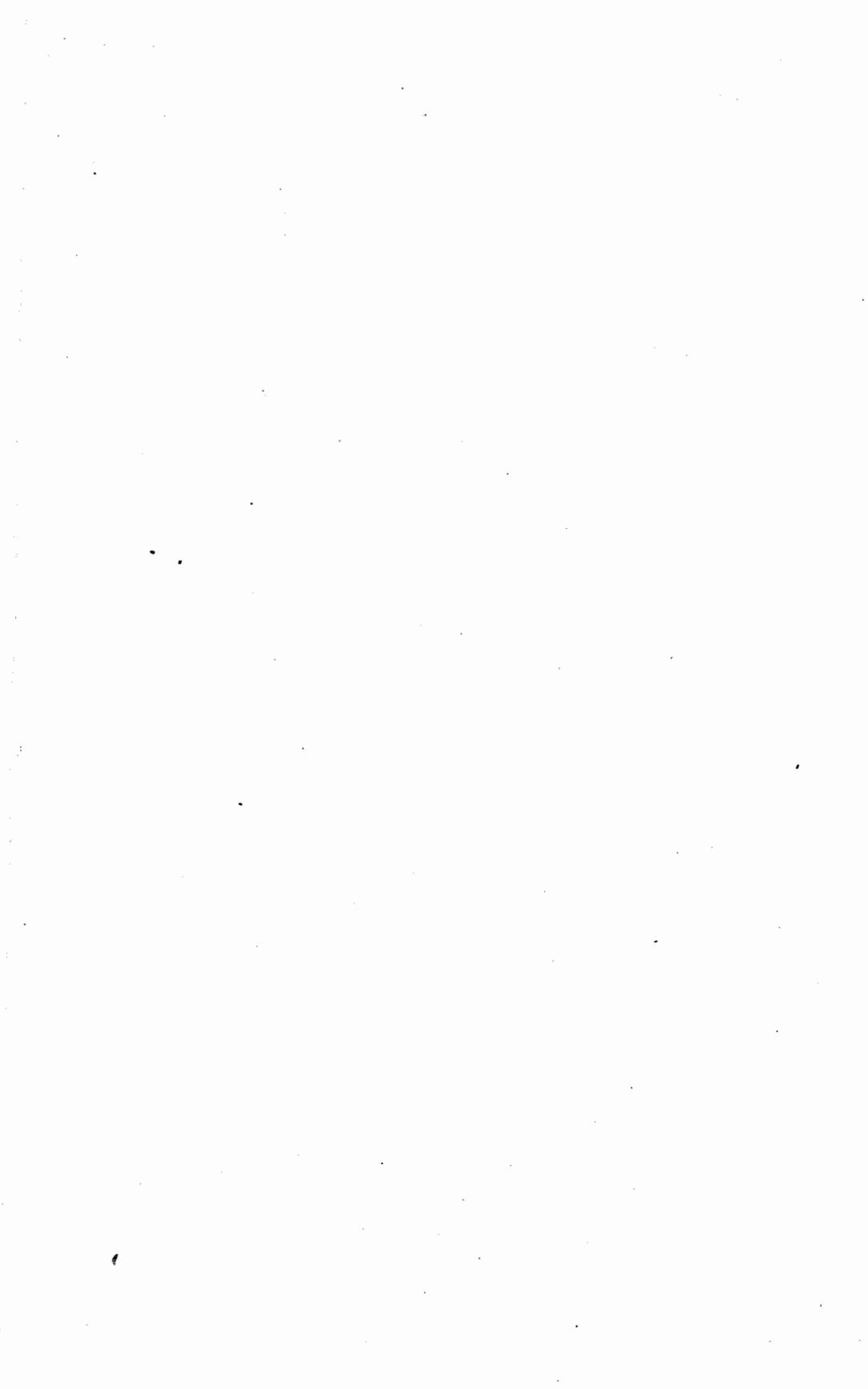
39. W.W. Rostow, *The Stages of Economic Growth : A Non-Communitis Manifesto* (Cambridge : At the University Press, 1971).
40. See for example : Reed Moyer, «The Structure of Markets in Developing Economies», *MSU Business Topics*, Vol. 12 (Fall, 1964), pp. 43-60; Charles C. Slater, «Marketing Processes in Developing Latin American Countries», *Journal of Marketing*, Vol. 22 (July, 1968), pp. 50-55; Susan P. Doughlas, «Patterns and Parallels of Marketing Structures in Several Countries», *MSU Business Topics*, Vol. 19 (Spring, 1971), pp. 38-48; and Johan Arndt, «Temporal Lags in Comparative Retailing», *Journal of Marketing*, Vol. 36 (October, 1972), pp. 40-45.
41. Nikhi Dholokia, op. cit.; p. 16.
42. Keith Griffim, *Underdevelopment in Spanish America*, Allen & Unwin, London, 1969; T. Dos Santon, «The Crisis of Development Theory and the Problem of Dependence in Latin America», in H. Berstein (ed.), *Underdevelopment and Development : The Third World Today*, Penguin, New York, 1973, pp. 57-80; and C. Furtado, «Elements of a Theory of Underdevelopment — The Underdevelopment Structure», in H. Bernstein, op. cit.; pp. 33-43.
43. United Nations, *Yearbook of International Trade Statistics*, United Nations, New York, 1979, Table 146.
44. Arie Goldman, «Outreach of Consumers and the Modernization of Urban Food Retailing in Developing Countries», *Journal of Marketing*, Vol. 38 (October, 1974), pp. 8-16; and L. Bhandari and M.N. Vora, «Indian Distribution System : Role of Private Trade», in N. Dholakia and R. Khurana (eds.), *Public Distribution Systems : Evolution, Evaluation and Prospects*, Oxford and IBH, New Delhi, 1979, pp. 42-60.
45. J.V. Petrof, «The Role of Marketing in a Developing Society», *Optimum*, Vol. 7, No. 4, 1976, pp. 27-35.
46. M.F. Hassan, «International Trade and World Economic Order», *Third World Review*, Vol. 4 (Spring, 1974), pp. 73-85.

47. Douglas Bennett and Kenneth E. Sharpe, «Transnational Corporations and the Political Economy of Export Promotions : The Case of the Mexican Auto Industry», International Organization, Vol. 33 (Fall, 1979), pp. 177-201; and Sam Wynn, «The Taiwanese Economic Miracle», Monthly Review, Vol. 33 (April, 1982), pp. 30-40.
48. United Nations, Yearbook of International Trade Statistics, United Nations, New York, 1980.
49. Nikhilesh Dholakia and A.F. Firat, «The Role of Marketing in the Development of Non-market Sectors and Conditions Necessary for Success», in D. Israeli, D.N. Izraeli and F. Meissner (eds.), Marketing Systems for Developing Countries, John Wiley & Sons, New York, 1975 .
50. R. Khurana, K. Balakrishnan, N. Dholakia and T.K. Moulik, Management of Decentralized Sector : Case of Handlooms, Oxford and IBH, New Delhi, 1981.
51. Nikhilesh Dholakia, op. cit.; p. 18.
52. O.J. Sorensen, «A Conceptual Framework for Analysis of Government Intervention in the Distributive Trade in Ghana», Working Paper Series 78-7, University of Ghana, School of Administration, February, 1978; and L. Bhandari and M.N. Vora, op. cit.
53. Subroto Sen Gupta, «The Elite Barrier to Consumer Goods Marketing», R.K. Sirkar Memorial Lecture, Advertising Club, Calcutta, 1975.
54. Nikhilesh Dholakia, op. cit.; p. 20.
55. Nikhilesh Dholakia and Ruby Dholakia, «A Comparative View of Public Policy Toward Distribution», European Journal of Marketing, Vol. 12, No. 7, pp. 541- 53.
56. Joseph R. Gurin, «The Introduction of a New Food Marketing Institution in an Underdeveloped Economy : Supermarkets in Spain», Food Research Institute Studies 5 (3) 1965, pp. 217-227; and Charles C. Slater, «Market Channel Coordination and Economic Development», in Louis P.

- Bucklin (eds.) Vertical Marketing Systems (Glenview, Ill. : Scott, Foresman & Co., 1970), pp. 141-142; Hans B. Thorelli, «The Multinational Corporation As A Change Agent», The Southern Journal of Business, Vol. 1, No. 3 (July, 1966), pp. 1-9; and Arieh Goldman, «Stages in the Development of Supermarket», Journal of Retailing (Winter 1975-1976), p. 202.
57. For an early manifestation of this approach see J.K. Galbraith and R. H. Holton, Marketing Efficiency in Puerto Rico, Cambridge, Mass. : Havard University Press, 1955.
58. Arieh Goldman, «Growth of Large Food Stores in Developing Countries», Journal of Retailing, Vol. 50, No. 2 (Summer, 1974), p. 50.
59. Erdener Kaynak, «Transfer of Supermarketing Technology from Developed to less-Developed Countries : The Case of Migros-Turk, The Finish Journal of Business Economics, Vol. 29, No. 1 (1980), p. 40.
60. Frank Meissner, «A New Ethnocentric Myopia Rise of Third World Demands Marketing Be Stood on Its Head», Marketing News, International Marketing Issue, October 6, 1978.
61. محمود صادق بازعة ، ادارة التسويق ( القاهرة : دار النهضة العربية ، ١٩٨٥ ) ص ٣٤٦ - ٣٥٠ .
62. See : M.M. Zimmerman, The Supermarket : A Revolution in Distribution, New York : Mass Distribution Publications, 1955, p. 340.
63. Dov Izraeli, «Priorities for Research and Development in Marketing Systems for Developing Countries, Working Paper No. 209/74, Tel Aviv University, Tel Aviv, April, 1974, p. 9.
64. Erdener Kaynak, «Transfer of Supermarketing Technology from Developed to less-Developed Countries : op. cit.; p. 45-46.

65. Ibid, pp. 46-48.
66. R. L. Asher, «How Others Save Supermarkets», Washington Post, August 4, 1979, A13.
67. Frank Meissner, «A New Ethnocentric Miopia...», op cit.; p. 4.
68. Ibid, p. 3.
69. Theodore Levitt, «Marketing Myopia», Harvard Business Review, July-August, 1960, pp. 45-56.
70. William R. Cline, op. cit.; pp. 81-90.
71. D. A. Heenan and W. J. Keegan, «The Rise of Third World Multinationals», Harvard Business Review, Vol. 57 January/February 1979, pp. 101-9.
72. Nikhilesh Dholakia, op. cit.; p. 25.
73. L. P. Bucklin, «Improving Food Retailing in Developing Asian Countries», Food Policy, 2, p. 114.
74. See Frank Meissner, «In Search of Appropriate Marketing Technology», op. cit.; p. 23-25.
75. For a «menu» of available software see Dam et al (eds.), Proceedings of a Conference Co-sponsored by the German Foundation for International Development and the Food and Agricultural Organization of the United Nations held in Berlin, August, 1978.
76. «Proposal for a Program in Appropriate Technology», Washington, D.C. : U.S. Printing Office, July 27, 1976, p. iii.
77. M. J. D. Hopkins, H. Scolnik and M. McLean, «Basic Needs, Growth and Redistribution : A Quantitative Approach», Geneva, Switzerland, International Labor Office, Background Paper to Tripartite World Conference on Employment, Income Distribution, Social Progress and International Decision of Labour, June, 1976.

78. Frank Meissner, *Managing Preinvestment for Agricultural and Rural Development Projects*, Atlanta, Ga. : Institute for Food Technology, 1981.
79. Philips Co., of the Netherlands runs a pilot plant aimed at scaling down Western technology for production and assembly of electronic equipment to conditions prevailing in the third World Subsidiaries. As a result of feedback from achieve a substantial simplification of production procedures and designs of equipment made and sold in Europe and North America.
80. For constructive departure from the traditional theory of consumption also see : Robert E. Evanson, «On the New Household Economics», New York : Agricultural Development Council Staff Paper 1976.
81. Alfred Austen, «The Relevance of Marketing to Developing Countries», Paper Presented to the Marketing Education Group of the United Kingdom North Regional Workshop, June, 1977, p. 1.



**تقرير البنك المركزى المصرى عن  
الاجتماع السنوى الأربعون  
لمجلس محافظى صندوق النقد الدولى  
ومجلس محافظى البنك الدولى للإنشاء والتعمير**

عقد بمدينة سيول عاصمة كوريا الجنوبية خلال الفترة من ٨ الى ١١ أكتوبر ١٩٨٥ الاجتماع السنوى الأربعون لمجلس محافظى صندوق النقد الدولى والبنك الدولى للإنشاء والتعمير لعام ١٩٨٥

ويستعرض التقرير السنوى للصندوق عن عام ١٩٨٥ التطورات الاقتصادية العالمية خلال عام ١٩٨٤ والشهور الأولى من عام ١٩٨٥ ، ويحلل الاتجاهات الحديثة فى أسواق الصرف ، والسيولة الدولية ، كما يصف نشاط الصندوق خلال السنة المالية المنتهية فى ٣٠ أبريل ١٩٨٥

ويشير التقرير الى أنه بحلول منتصف عام ١٩٨٥ كان الانتعاش الاقتصادى فى البلاد الصناعية منطلقا ، بعد توقف ، وان لم يكن على وتيرة واحدة . ومع ذلك يحذر التقرير من استمرار بقاء بعض المشكلات الهامة . فبالنسبة للبلاد الصناعية فان ارتفاع معدلات البطالة فى الكثير منها ، وازدياد اجراءات الحماية ، والاختلالات المالية تجعل التوقعات بعيدة عن الوضوح ، بينما بالنسبة للبلاد النامية فان معدلات النمو الأقل من المتوسط ، واستمرار المديونية الخارجية الثقيلة ، بالإضافة الى التضخم المتزايد ، من بين الأسباب التى تثير القلق وتدعو الى الاهتمام . ويلاحظ التقرير فى تقييمه للتطورات الاقتصادية الأخيرة فى البلاد الصناعية أن معدل نمو الناتج فى عام ١٩٨٤ ، الذى بلغ نحو ٥٪ فى المتوسط ، كان أعلى معدل تحقق طوال عشر سنوات مضت تقريبا ، كما كان مصحوبا بتهاود معدلات التضخم . أما فى البلاد النامية فقد تزايدت معدلات النمو المحيطة فى عام ١٩٨٤ ، بالإضافة الى تضاؤل فى عجز الحساب الجارى ، وقد ساعد على ذلك ليس فقط تحسن المحيط الخارجى بل أيضا حزم البلاد النامية فى تنفيذ سياسات التصحيح .

وفيما يتعلق بالبلاد الصناعية يلاحظ التقرير أن الاختلالات المالية بالإضافة الى عوامل أخرى قد ساهمت فى ظهور نمط من مراكز الحساب الجارى بين هذه البلاد قد لا يمكن تحمله على المدى الطويل . وينوه التقرير فى هذا الصدد باتساع نطاق عجز الحساب الجارى للولايات المتحدة الذى بلغ ١٠٢ بليون دولار فى عام ١٩٨٤ ، وزيادة فائض الحساب الجارى لليابان

ليصل الى ٣٥ بليون دولار في ذات السنة . ويعزو التقرير هذا الاختلال الكبير في حالة الولايات المتحدة بصفة أساسية الى التغيرات في مركز الولايات المتحدة النسبي ، والى قوة الدولار الأمريكى . وترجع القيمة المرتفعة للدولار ، والتدهور في ميزان الحساب الجارى للولايات المتحدة ، الى أثر عجزها المالى على كل من أسعار الفائدة ، وميزان الادخار — الاستثمار .

أما بالنسبة للبلاد النامية فيذكر التقرير أنه رغم تحسن الأداء الاقتصادى فيها فقد ظل معدل النمو دون متوسطه طويل الأجل ، بالإضافة الى تفاوته من بلد الى آخر . وتتضمن التطورات غير المواتية استمرار المديونية الخارجية الكبيرة لكثير من البلاد ، وعدم احراز تقدم في مكافحة التضخم طوال العامين أو الثلاثة أعوام الماضية .

ويضيف التقرير أنه مع تهاود النشاط الاقتصادى في الولايات المتحدة ، فقد انتعش الى حد ما نمو الطلب في بعض البلاد الصناعية الأخرى . ولكن رغم انتشار هذا الانتعاش ، يحذر التقرير من أن نمو الناتج في أوروبا لم يصل بعد الى مستوى تبدأ عنده معدلات البطالة في الانخفاض . ويرى التقرير أن تقوية التوسع الاقتصادى في عام ١٩٨٤ لم تؤدى الى عودة ظهور التضخم في البلاد الصناعية ، فقد لوحظ هبوط المعدل المتوسط المرجح للتضخم في هذه البلاد بنحو ٣٪ في عام ١٩٨٤ ثم واصل هبوطه خلال النصف الأول من عام ١٩٨٥

ويعزى تحسن جو الثقة ، وازدياد ثبات الأسعار التى تشكل جزءا من الانتعاش الاقتصادى في البلاد الصناعية ، الى الاطار متوسط الأجل الذى شكلت في نطاقه السياسات الاقتصادية مؤخرًا .

ويشير التقرير الى أنه رغم الأثر الطيب للنمو السريع في واردات البلاد الصناعية في عام ١٩٨٤ على كل من المراكز الخارجية ومعدلات النمو الاقتصادى المحلى في كثير من البلاد النامية ، فان زيادة الناتج المحلى كانت متواضعة . كما يبين أن متوسط نصيب الفرد هبط بدرجة كبيرة في البلاد النامية خلال الفترة ١٩٨١ — ١٩٨٣ ، مما يعكس ضعف نمو الناتج واستمرار معدلات نمو السكان المرتفعة . وحتى مع ظهور بوادر الانتعاش في عام ١٩٨٤ لم يشارك الكثير من البلاد النامية — خاصة البلاد منخفضة الدخل في أفريقيا — في التحسن العام .

ويوضح التقرير أن عجز الحساب الجارى لمجموعة البلاد النامية غير المنتجة للبتروول قد هبط الى ٩٪ من قيمة صادراتها في عام ١٩٨٤ . ويحذر التقرير من أن هذا التحسن ولو أنه أدى الى بعض اليسر في المراكز المالية الخارجية ، فلم يحل دون الحاجة لمعالجات متناسفة لمشكلات الدين في عدد من البلاد . ويذكر التقرير أنه خلال عام ١٩٨٤ والأربعة أشهر الأولى من عام ١٩٨٥ غطت اتفاقيات إعادة جدولة الديون بين الدول الأعضاء في

الصندوق ودائيتها نحو ١١٢ بليون دولار ، ونتج عنها تأجيل ما قيمته ٢٥٥٥ بليون دولار من مدفوعات خدمة الدين .

وطبقا للتقرير فإن الهدف الرئيسي للسياسة الاقتصادية في البلاد النامية يجب أن يشتمل على مزيد من التدعيم للاستثمار والنتاج المحليين ، بالإضافة الى توحيد مواقف مدفوعاتها وتخفيض الحجم النسبي لدينها الخارجى . ويتطلب تحقيق هذه الأهداف اتباع البلاد النامية لسياسات تصحيح مناسبة ، ونجاح البلاد الصناعية في تخفيض أسعار الفائدة الحقيقية - التى مازالت حتى منتصف ١٩٨٥ مرتفعة رغم التخفيضات التى بدأت منذ أواخر عام ١٩٨٤ - وتحقيق نمو غير تضخمى فى ظل ظروف تجلرة حرة .

ويعبر التقرير عن القلق من أن التحسن فى الناجح الحقيقى للبلاد النامية فى عام ١٩٨٤ لم يواكبه تحسن مماثل فى الاتجاه العام للأسعار ، كما أن موجة التضخم التى ظهرت فى عدد من البلاد النامية ينظر إليها على أنها مقلقة بشكل واضح . ولعلاج هذه المشكلة مع استعادة معدل نمو مرض ، والمحافظة على ما طرأ مؤخرًا على الحساب الجارى من تحسن ، يقترح التقرير أن تتبع البلاد النامية سياسة حكيمة لإدارة الطلب وأسعار الصرف، تصاحبها اصلاحات هيكلية تستهدف تحسين الحوافز السعرية وغيرها للاستثمار والانتاج فى القطاعات السلعية .

ويؤكد التقرير أيضا الحاجة الى الاعتراف بأهمية السياسات والأحوال الاقتصادية التى لها نتائج دولية . وفيما يتعلق بمشكلة الدين يؤكد التقرير على الحاجة الى التعاون المستمر بين المدينين والدائنين والمؤسسات الدولية . وتبقى مساعدات التنمية الرسمية جوهرية وأساسية بالنسبة للبلاد النامية الأشد فقرا . وسوف يستفيد مناخ هذه المساعدات من تحسن الأداء الاقتصادى فى البلاد المانحة والفعالية الواضحة فى استخدام مثل هذه المعونة من جانب البلاد التى تتسلمها . وبالإضافة الى هذا يلاحظ التقرير أن الدور المتزايد للاستثمار المباشر قد يكون مفيدا ، ويدعو الى ازالة الحواجز التى تحول دون هذه التدفقات .

## الكلمات الافتتاحية

### ١ - كلمة رئيس مجلس المحافظين :

رأس السيد مامود توتور وزير الاقتصاد والمالية للسفنغال ومحافظ الصندوق والبنك عنها الاجتماع السنوى المشترك الأربعون لمجلس محافظى البنك الدولى ومؤسساته وصندوق النقد الدولى ، وأئسار فى كلمته الى أن انتعاش الاقتصاد العالمى الذى بدأ فى عام ١٩٨٣ قد استمر خلال عام ١٩٨٤ بمعدل نمو أعلى من معدل نمو العام السابق ، وأن الزيادة فى اجمالى الناجح المحلى للدول الصناعية كانت أكبر من المتوقع بسبب النمو فى الولايات

المتحدة واليابان، بينما كان ارتفاع أجمالي الناتج المحلي في أوروبا بمعدل يزيد قليلا عن معدله في السنة الماضية . كما تحسن معدل نمو الانتاج في الدول النامية أيضا نتيجة لنمو الصادرات بوجه خاص في آسيا وأمريكا اللاتينية ، وكذلك للسياسات التي نفذت بقصد اقلال الانحرافات في اقتصادياتها . ولو ان الأداء اختلف بدرجة كبيرة من اقليم لآخر فاستمر انخفاض الدخل السنوى الفردى في الدول الافريقية على سبيل المثال .

وطالب بتقوية التعاون الدولى من خلال البنك والصندوق لاستمرار الانتعاش الاقتصادى العالمى ، ثم تطرق الى الدول الصناعية وذكر ان النمو الحقيقى فيها خلال عام ١٩٨٤ كان أقوى نمو خلال عشر سنوات ، وأمكن تخفيض التضخم الى أدنى درجاته في ١٦ عاما . كما ان التجارة الدولية قد انتعشت بدرجة كبيرة بعد أربع سنوات من الكساد نتيجة لانتعاش الطلب في الولايات المتحدة . ولكن الانتعاش لم يكن موحدًا في العالم كله فقد اختلف بدرجة كبيرة من دولة لأخرى ولايزال هشًا ، كما لا تزال هناك اختلالات مالية خارجية في عدد من الدول الصناعية الكبرى خاصة الولايات المتحدة، هذه الاختلالات الى جانب استمرار مستويات البطالة خاصة في أوروبا قد زادت من الضغوط الحمائية التي ساهمت في استمرار ارتفاع أسعار الفائدة في العالم .

ولا توجد علامات واضحة على أن اقتصاديات أوروبا واليابان تتجه لمقابلة آثار الطلب العالمى نتيجة تباطؤ معدل النمو في الولايات المتحدة . وطبقا لهذه الظروف هناك ما يدعو للخوف من أن سلطات الدول الصناعية لن يمكنها مقاومة الضغوط عليها الناشئة عن القطاعات المتأثرة من اقتصادياتهم خاصة تلك الصناعات التي أضررتها مخاطر الاقلال من المنافسة الأجنبية .

ومن الواضح أن الدول النامية لن يصبح في امكانها أن تزيد من صادراتها وتعيد انشاء ملاءتها الائتمانية وتنوع انتاجها اذا كان عليها أن تتواءم مع سياسات الحماية للدول الصناعية .

وحذر من أن توقعات الصندوق والبنك تشير الى أن هناك مخاطرة العودة الى الكساد الذى صاحب بداية الثمانينات اذا فشلت الدول الصناعية في اختيار السياسة الاقتصادية السليمة . وأعرب عن الأمل في أن تساهم الطريقة التي عرضتها مجموعة الدول الخمس في اجتماعهم في ٢٢ سبتمبر ١٩٨٥ في تجنب حرب تجارية قد تدمر العالم أجمع .

وفي حديثه عن الدول النامية يشير الى أن من المرجح أن تحقق الدول النامية نمواً ضئيلاً أو منعماً في الدخل السنوى الفردى في هذا العام ، وفي عام ١٩٨٤ زادت الدول النامية كمجموعة من صادراتها ، كما خفضت الدول النامية غير البترولية عجز حسابها الجارى الى أقل مستوى حققته خلال عشرين عاما ، وأصلحت الاختلالات في اقتصادياتها ، وعدلت أسعار

صرفها المقومة بأكثر من قيمتها ، وكل ذلك من خلال محاولة تحقيق نمو قدره ٤ر٥٪ وهو أعلى معدل في خمس سنوات .

ومنذ أشهر قليلة بدأت مشكلة ديون العالم الثالث توضع تحت الرقابة على الأقل فيما يتعلق بكبار المدينين . ولايزال هناك أمل في أن النمو الاقتصادي قد يزيد لكل الدول النامية ، وهو ما ناقشته اللجنة المؤقتة في أبريل الماضى في واشنطن ، ولو أن هناك عدد من الظروف تشير الى أن توقعات الدول النامية أقل مما تبدو عليه :

( أ ) عبء خدمة الدين الخارجى الذى يستمر في القاء عبء كبير على ميزانيات الدول النامية ويمتص مواردها من العملة الأجنبية .

(ب) الانخفاض في أسعار المواد الأولية في عام ١٩٨٥

( ج ) البطء في الانتعاش في الدول الصناعية .

ثم ذكر أن انتعاش الاقتصاد العالمى لم يكن له أثر على دول افريقيا جنوب الصحراء ، حيث النمو الاقتصادى أبطأ من النمو السكانى ، وتقهقر مستوى المعيشة الى ما كان عليه منذ ستة عشر عاما ماضية ، واستمر عدد من تلك الدول في المعاناة من الجوع وأعباء خدمة الديون ، وما ترتب على الجفاف والتصحر ، وهو ما تم الاعراب عنه في قمة أديس أبابا في يوليو من هذا العام وذكر أن نجاح أى اصلاح لمشكلة الدين لا يمكنها تجاهل ما يلى :

( أ ) اعادة تنظيم التجارة في السلع الأولية للدول النامية ، تقوم على تعويض عادل للعمل في الانتاج الزراعى .

(ب) فتح أسواق الدول الصناعية لها .

(ج) تحسين النظام النقدى الدولى لضمان استقرار نسبي لأسعار الصرف وأسعار الفائدة عند مستويات معقولة ومستقرة .

ثم ذكر أن الدين الخارجى لدول أمريكا اللاتينية له نطاق مختلف عن ذلك الذى لدول جنوب الصحراء الافريقية ، ويعرض المجموعة المالية الدولية لمخاطر كبيرة .

ثم تعرض لدور الصندوق في قيامه بوظيفته الاشرافية في الزام الدول الصناعية باتباع سياسات اقتصادية ملائمة . وأشاد بدور المباحثات الثنائية والمتعددة الأطراف في القاء الضوء على اثر اجراءات السياسة المحلية للدول الصناعية على الاقتصاد لدولى ، وأكد أهمية المرونة في تناول حالة كل دولة على حده . ونظرا لأن موارد الصندوق ذات طبيعة قصرية الاجل فقد تغير هيكل التمويل الآن في الدول منخفضة الدخل لتتلقى المزيد من المعونة من

البنك الدولي رغم أهمية دور الصندوق لها والالتزام بتنفيذ برامجه ، ويتعين أخذ ذلك في الاعتبار عند العمل على الزيادة القادمة للحصص .

ثم ائساد بدور البنك الدولي في تنظيم صندوق للطوارئ لمساعدة أكثر الدول تعرضاً للضرر في أفريقيا جنوب الصحراء . وأشار الى أن الكساد الاقتصادي في عديد من الدول النامية ، وعدم التأكد في الأسواق المالية ، كان له أثر مباشر على عمليات البنك الاقتراضية والمعونة الفنية . وقد تغيرت أولويات الاقتراض لتأخذ في الحسبان احتياجات الاستقرار الاقتصادي ، والإصلاح الهيكلي ، والى جانب ذلك فقد استمر البنك في اقراضه للقطاعات الاجتماعية وشرع بنجاح في التسهيل الخاص بأفريقيا جنوب الصحراء ، وزادت مؤسسة التمويل الدولية من عملياتها لتشجيع الاستثمار الخاص في الدول النامية ، كما كرس البنك اهتماما كبيرا لتعبئة مزيد من الموارد من خلال وكالة ضمان الاستثمار متعدد الأطراف لزيادة تدفق رأس المال والتكنولوجيا للدول النامية ، وتوسعى هذه الوكالة لتشجيع تدفق الموارد المالية للدول الأعضاء عن طريق منح ضمانات الى جانب التأمين المشترك وإعادة التأمين ضد المخاطر غير التجارية . وطالب بزيادة رأس مال مؤسسة التنمية الدولية لمقابلة الاحتياجات الأساسية للدول الأعضاء بطريقة فعالة .

## ٢ - كلمة مدير عام الصندوق :

استعرض المدير العام للصندوق في مستهل كلمته الوضع الاقتصادي بالدول الصناعية ، حيث تباطأ معدل النمو بها في عام ١٩٨٤ ليبلغ ٥٪ الذي يعد أعلى مستوى يصل اليه منذ ثماني سنوات ، وأدى انخفاض معدلات التضخم الى زيادة الدخول الحقيقية ، كما انخفضت أسعار الفائدة . وأشار الى أهمية أن تكون السياسة النقدية مرنة بحيث تأخذ في الاعتبار الأوضاع الاقتصادية والتغيرات المؤسسية .

وفي مجال السياسة المالية اتفقت الدول الصناعية على الحد من المصروفات الحكومية ، وتخفيض عجز الميزانية التي ظلت مرتفعة بالدول الصناعية وخاصة الولايات المتحدة ، مما أدى الى رفع أسعار الفائدة وقوة الدولار في أسواق النقد . ولذا كان من الضروري تخفيض العجز ، وخفض أسعار الفائدة ، وحسن تخصيص رأس المال ، وتخفيف عبء خدمة الدين عن كاهل الدول النامية .

وفيما يختص بمديونية الدول النامية فعلى الرغم من بعض التطورات المشجعة إلا أن هناك تحديات كبيرة يجب مواجهتها لدفع التنمية واستمرارها، بعد انخفاض النمو في حجم صادرات تلك الدول وضعف أسعار السلع الأولية ، مما قد ينتج عنه هبوط حصيللة صادرات هذه المجموعة من الدول بحوالى ٢٥٪ خلال عام ١٩٨٥ ، مقابل ارتفاع قدره ٨٪ في عام ١٩٨٤ ، الأمر الذي يضاعف من مشكلة المديونية وأعباء خدمة الديون . ويمكن لهذه المجموعة من الدول أن تحقق معدلات نمو الناتج المحلى يتراوح بين

٥٠-٥٠٪ سنويا، وتخفيض معدلات الدين الخارجى، إذا تحقق مناخ اقتصادى على يسر بالنمو، ويحافظ على التوسع بالبدان الصناعية ويفتح أسواقها فى مواجهة صادرات الدول النامية، وفى نفس الوقت تقديم التمويل الملائم بواسطة البنوك التجارية والمقرضين الرسميين والمؤسسات المتعددة الأطراف. كما يمكن أن يلعب كل من الاستثمار المباشر ومساعدات التنمية الرسمية دورا فى هذا الصدد، وأن كانت حقيقة الأمر تكمن فى وجود أوجه قصور فى السياسات المطبقة خلال العامين السابقين. لذا فإن هناك حاجة إلى معالجة أوجه الضعف والاختلالات الأساسية حتى يمكن استئناف النمو الاقتصادى وتخفيف حدة التوترات الاجتماعية، والعمل على تشجيع الاستثمار الإنتاجى الذى يقوم أساسا على خلق هيكل للأسعار يعزز كفاءة تخصيص الموارد، ووجود سياسة حرة للتجارة، وزيادة المدخرات المحلية مع تخفيض نسبة المدخرات التى تمتصها المصروفات الحكومية غير الإنتاجية وذلك لزيادة حجم الموارد المتاحة لتمويل الاستثمار بالقطاع الإنتاجى إلى أقصى حد ممكن. وهناك عامل مهم وهو استقرار الأسعار بحيث يحول دون ارتفاع التضخم. وقد يكون من المفيد اتباع أساليب مباشرة مثل تجسيد الأجور والأسعار كأدوات انتقالية (مثل قيام السلطات الأرجنتينية باصلاح اقتصادى جرىء وشامل)، حيث أن الاقتصاد الذى يعانى من تشوهات سعرية، ومعدلات عالية للتضخم، وقيود على الاستيراد، وهروب لرأس المال، لا يستطيع أن ينمو بسهولة.

وأشار سيادته إلى أهمية إدارة سعر الصرف والرقابة عليه، حيث أن عدم استقرار سعر الصرف قد يكون السبب فى مشاكل بالغة الخطورة. وتعد التقلبات فى سعر الصرف مصدرا لشكوك المستثمرين والمنتجين والتجار. كما وتؤدى التقلبات الواسعة فى أسعار الصرف إلى تغيرات مكلفة بالهيكل الصناعى، وإلى زيادة الضغوط الحمائية. وتشير التطورات إلى أنه مع وجود نظام مرن لسعر الصرف تزداد الحاجة إلى وجود نظام مالى وتعاون فى الشؤون الاقتصادية والمالية، وخاصة فى عالم يتسم بوجود رؤوس أموال كبيرة ومتنقلة.

وعن مشاكل التمويل الدولى ودور الصندوق أشار سيادته إلى وجود تدفقات ملائمة ومستمرة للتمويل من بلدان فائض رأس المال إلى البلدان التى تندر بها رؤوس الأموال. وأن لصندوق النقد الدولى دورا بالغ الأهمية وهو ضمان اتباع مزيج ملائم من التعديل والتمويل. ولتحقيق ذلك يجب أن يكون الصندوق قادرا على توفير قدر كاف من موارده ليقوم بدوره كوسيط مالى، وهو يواصل توفير موارده للدول التى تنتهج برامج للتعديل على مدى السنوات القادمة. وقد وافقت اللجنة المؤقتة على استمرار العمل بسياسة الاقتراض الموسع خلال عام ١٩٨٦ مع تعويلات بسيطة. كما يلعب الصندوق دورا فى توفير السيولة للنظام من خلال نظام عمل حقوق السحب الخاصة.

وبالنسبة لموضوع الحماية فقد اعتبره سيادته من أكثر المخاطر التى تهدد النظام الاقتصادى الدولى، وتعكس الاختلالات التجارية وعدم التوازن

بين المدخرات والاستثمارات . وتحمل البلدان الصناعية مسؤولية خاصة في هذا المجال ويجب عليها أن تأخذ المبادرة في تخفيف التوترات التجارية وتقوية النظام المتعدد الأطراف المرتكز على الاتفاقية العامة بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (GATT) لما فيه صالح جميع البلدان .

كما أشار الى أن النظام الاقتصادي الدولي قد وصل الى نقطة اللاعودة ، ولا بديل للقيادة والتعاون الوثيق وعلى كل بلد معالجة مشاكله بأقصى ما يستطيع ، والإسهام في حل المشاكل التي يواجهها الاقتصاد العالمي بروح المسؤولية المشتركة ، وعلى المؤسسات المتعددة الأطراف أن تساعد في تلك الجهود .

### ٣ - بيان رئيس البنك الدولي للإنشاء والتعمير :

أشار رئيس البنك الدولي الى الاضطرابات الاقتصادية التي شهدتها السنوات الخمس الأخيرة والتي أسفرت عن تحديين : الأول هو إعادة ارساء قواعد النمو ، والثاني إعادة تأكيد الفائدة المتبادلة التي تعود على كافة الدول والشعوب في اطار متكامل قائم على نظام تجارى منفتح ونظام مالى سليم .

كما أشار الى الانكماش الشديد الواسع النطاق في عام ١٩٨١-١٩٨٢ الذى أصاب الدول النامية بصفة خاصة ، فقد انخفض الطلب على منتجاتها، وهبطت أسعار السلع ، بينما ارتفعت أسعار الفائدة ، وانتشرت وتفاقت صعوبات خدمة الدين . ومع تعمق الانكماش هبطت زيادة الانتاج في الدول النامية كمجموعة من ٣٪ في عام ١٩٨١ ، الى ٢٪ فقط في عامى ١٩٨٢ و ١٩٨٣ ، وانخفض بالتالى متوسط دخل الفرد ، وتعرقل نمو الصادرات التي زادت بنسبة ٣٪ فقط في عامى ١٩٨١ ، ١٩٨٢ وعانت تلك الدول النامية التي اقترضت قدرا كبيرا من المصادر الخارجية من مشكلات جسيمة بالنسبة لخدمة الدين ، كانت نتيجتها التضائل المفاجيء في توفير رؤوس الأموال التجارية الأجنبية بعد عام ١٩٨١ . وقد أدى الانتعاش الذى تحقق في الدول الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية الى تحسن شامل في انتاج وصادرات مجموعة الدول النامية .

ولذلك طالب رئيس البنك الدولي الصناعية أن تتحرك لاستعادة التوازن النقدى والمالى ، كى تعزز فرص نموها وتسمح بالعودة الى أسعار فائدة منخفضة ، لأن ذلك يعود بالفائدة على الدول النامية التى تعانى من حدة مشاكل خدمة الدين . كذلك على الدول الصناعية أن تعمل ، ضمن اجراءات أخرى الى التخفيف من حدة صرامة سوق العمالة لتخفيض نسبة البطالة المرتفعة ، والى تشجيع طاقات صناعية جديدة . وسوف يساعد النمو الاقتصادى القوى في هذه الدول على مقاومة ضغوط الحماية التجارية، وعلى قيام بيئة تجارية دولية أكثر انفتاحا ، وهذا أمر ضرورى لكى تتمكن الدول النامية من زيادة صادراتها التى تسهل لها عملية التعديل .

وقد أشار الى المساعدات التي قدمها البنك الدولي للدول الأعضاء لمواجهة الظروف الاقتصادية الصعبة خلال السنوات القليلة الماضية وذلك عن طريق :

١ - زيادة الاقتراض لانتهاج سياسات اصلاح شاملة عن طريق تطوير وسائل جديدة للاقتراض منها قروض للتعديل الهيكلى وقروض للتعديل القطاعى . ومنذ العمل بهذه الوسائل عام ١٩٨٠ قدم البنك ٣٢ قرضا للتعديل الهيكلى الى ١٧ دولة بلغت جملة قيمتها أكثر من ٤٥ بليون دولار ، ٣٧ قرضا للتعديل القطاعى الى ٢٦ دولة بلغت قيمتها ٣٨ بليون دولار . وقد بلغ مجموع هذه القروض فى العام الماضى ١٦٦ بليون دولار أى ١١٤٪ من مجموع اقراض البنك .

٢ - زيادة الموارد المخصصة للعمل الاقتصادى والقطاعى ، واعادة تنظيم برامج البحوث بتركيز المزيد من الاهتمام على قضايا التجارة والمديونية، وتحسين نوعية سياسة البنك فى مساعدة برامج التعديل .

٣ - انشاء « برنامج العمل الخاص » عام ١٩٨٣ لزيادة معدل استخدامات القروض القائمة والمخططة ، وللحيلولة دون توقف العمل فى مشروعات سليمة بسبب عجز موارد الميزانيات ، ونتيجة للبرنامج بلغت الاستخدامات الاضافية الى أربع واربعين دولة خلال العامين الماليين ١٩٨٤ ، ١٩٨٥ حوالى ٤٥ بليون دولار .

٤ - زيادة المدفوعات الى دول أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبى التى عانت كثيرا من مشاكل خدمة الدين ، من ١٨ بليون دولار فى العام المالى ١٩٨٢ الى ٣٢ بليون دولار للعام المالى ١٩٨٥ أى بزيادة بنسبة ٧٥٪ .

٥ - انشاء « برنامج العمل المشترك » لمساعدة الدول الامريقية جنوب الصحراء وخاصة الدول التى تنتهج سياسات مشددة للإصلاح الاقتصادى . كما قام البنك بالاشتراك مع مجموعة من الدول المانحة للمعونة بانشاء « برنامج التسهيلات الخاصة لافريقيا » لمدة ثلاث سنوات ، وتبلغ موارده ١٢ بليون دولار ، بهدف تقديم الموارد الميسرة سريعا لدفع عمليات الإصلاح قدما .

٦ - زيادة عمليات الاقتراض للبرامج الخاصة بالسكان والاعذية والصحة ، والتوسع فى الاقتراض الى قطاع الطاقة ، والتركيز على أهمية الاقتراض من أجل أعمال الصيانة والتحديث لحماية استثمارات سابقة ، كما زاد الاهتمام بالتدريب والمساعدة الفنية والتطوير المؤسسى والادارى .

كما أشار الى أن مؤسسة التمويل الدولية زادت استثماراتها الكلية فى عام ١٩٨٥ بنسبة ٥٥٪ عن السنة السابقة ، ومن المتوقع نمو استثماراتها بنسبة تتراوح بين ١٥٪ و ٢٠٪ فى عام ١٩٨٦ . والدور الرئيسى لمؤسسة

التمويل الدولية هو تسهيل التوظيف السليم لاستثمارات القطاع الخاص ، المحلى والأجنبي بحيث تؤدي هذه الاستثمارات دورا أكبر في مجال التنمية في معظم الدول الأعضاء . ويتطلب زيادة دور المؤسسة مزيدا من رأس المال ، وقد تقدم مجلس ادارة المؤسسة بتوصية في العام الماضي لمضاعفة رأس مال المؤسسة ليصل الى ٣١ بليون دولار ، وبلغت الأصوات المؤيدة لهذه الزيادة حوالي ٧١٪ من الدول الأعضاء . وبزيادة رأس المال سوف تصبح مؤسسة التمويل الدولية في موقف أفضل لاجتذاب المزيد من رأس المال الخاص .

وأشار الى مشروع قرار انشاء « وكالة دولية لضمان الاستثمار » وأن هذه الوكالة ستعمل على تحسين أوضاع الاستثمار في كافة أنحاء العالم بتوفيرها تأمينا شاملا للمستثمرين الأجانب ضد المخاطر غير التجارية في الدول النامية ، بالإضافة الى كثير من الإجراءات التشجيعية والمعونة الفنية . ويقضى مشروع الاتفاقية الخاصة بانشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمار بأن يكون الانضمام اختياريا ، وتكون الوكالة كهيئة تعاونية تتقاسم فيها الدول المتقدمة والنامية المسؤولية والمخاطر السياسية . وسوف تسهم الدول المنضمة في رأس المال طبقا لقوتها الاقتصادية النسبية بحسب مخصصات أسهمها في رأس مال البنك .

وأوضح بأن مؤسسة التنمية الدولية هي أكبر مصدر لتدفقات الموارد الدولية الميسرة ويمكنها أن تكون أكثر فاعلية إذا جرى تدعيمها . وطالب الدول المانحة ، في المفاوضات القادمة لزيادة الموارد ، أن يكون لديها العزم على مد المؤسسة بالموارد اللازمة ، علما بأن موارد المؤسسة من الزيادة السابقة سوف تنفذ في يونيه ١٩٨٧ ، ولضمان استمرار عمليات المؤسسة يتعين الانتهاء من المفاوضات في ديسمبر ١٩٨٦ .

وأضاف أن برنامج الاقتراض خلال السنوات القليلة القادمة سوف يحتاج الى زيادة كبيرة في رأس المال ، ولا ينبغي أن يضيق نطاق الاقتراض بالنسبة لهذا العام وللعام المقبل طالما أن هناك تأييدا عريضا من جانب المساهمين لزيادة عامة لرأس مال البنك ، من شأنها دعم دور موسع له خلال الفترة المتبقية من هذا العقد . وسيكون توسع برنامج البنك للاقتراض حاسما بالنسبة للدول المقترضة متوسطة الدخل ، ولا سيما في أمريكا اللاتينية ، التي ستلجأ الى البنك الدولي للانشاء والتعمير بصورة متزايدة في ضوء عدم توسع مصادر التمويل الأخرى . ويجب أن تسير المشاورات قديما مع المساهمين حول المتطلبات المحددة لزيادة رأس المال خلال الشهور القادمة لكي يكون البنك مستعدا بطلب الزيادة المحددة في حينه وتفادى توقف خطط الاقتراض .

### بيانات المحافظين :

ركزت معظم بيانات المحافظين في تعليقاتهم على الموقف الاقتصادي العالمي الى بطء النمو في الدول الصناعية خلال النصف الأول من عام ١٩٨٥ ،

وانخفاض أسعار المواد الأولية ، وضعف موقف المدفوعات وتوقعات معدل النمو للعديد من الدول النامية .

وأن هذه الانجازات قد عقدت من عمليات التكيف الصعبة للدول النامية ، خاصة الدول المثقلة بالديونية والدول الأشد فقرا . وقد أجمع المحافظون على مخاطر اجراءات الحماية ورحبوا بالخطوات والقرارات التي اعلنتها أخيرا مجموعة الدول الخمس في هذا الصدد .

واتفقوا أن على الدول الصناعية اتخاذ اجراءات فعالة لاصلاح الاختلالات المالية والخارجية التي تضر بالنمو المستقر . ويعتقد العديد من المحافظين أن الدول الصناعية الأخرى التي في مركز يدعوها الى ذلك يجب أن تشجع اقتصادياتها لزيادة اسهامها لتحقيق النمو الاقتصادي العالمي . وأن على الدول النامية في نفس الوقت المثابرة على جهودها لتشجيع الشروط اللازمة لتحقيق النمو المستديم . وأن مزيدا من الإصلاح بواسطة هذه الدول سيسهله الى حد كبير النمو المرضي في الدول الصناعية ، والانخفاض المستمر في أسعار الفائدة ، والتدفقات الكافية للتمويل الرسمي والتجاري، وخفض حواجز التجارة . وأوضحوا أن هذه الشروط حيوية لامكان حل مشكلة أعباء الدين التي لاتزال تثقل كاهل العديد من الدول النامية ، وأن هذه المشكلة مسئولية المجتمع الدولي بأسره . وهكذا فبينما تكافح الدول النامية لتنفيذ برامج الإصلاح وخدمة ديونها ، ينبغي على الدول الصناعية أن تحقق معدل نمو مرض وتخفيض أسعار الفائدة الى جانب تقديم تدفقات مالية رسمية وتمويل تجاري كافيين ، بالإضافة الى تخفيف القيود على التجارة . ولكي يكون التعديل ناجحا في الأجل الطويل لا يمكن فصله عن الحاجة للتغلب على الفقر وضمان النمو . وفي هذا الصدد ، على البنك والصندوق أن يأخذا المبادرة في المساعدة على التغلب على مشاكل الدين . وقد طلبت لجنة التنمية من ادارة البنك أن تعد لاجتماعها القادم تقريرا عن أفضل الطرق لتحقيق النمو المستقر في الدول ثقيلة الديونية .

وكانت هناك اقتراحات قوية من جانب المحافظين بأن يلعب البنك دورا أكبر خاصة في مساعدة الدول المثقلة بالديونية . ويبدو أن هناك اجماعا متزايدا على أنه اذا قام البنك بالدور المطلوب منه في السنوات القادمة فانه من الضروري زيادة رأس ماله . ورحب العديد من المحافظين ببرنامج العمل المشترك الذي بدأه البنك بنجاح في العام الماضي بالنسبة لأفريقيا جنوب الصحراء ، وعبروا عن دعمهم لانشاء التسهيل الخاص لأفريقيا جنوب الصحراء . كما أن مباحثات وحجم الزيادة الثامنة لرأس مال مؤسسة التنمية الدولية تبدو مشجعة للغاية عما كان عليه الحال بالنسبة للزيادة السابعة . وقد أيد المحافظون بشدة الدور المتزايد لمؤسسة التمويل الدولية في تشجيع نمو القطاع الخاص في الدول النامية . كما اتخذ المحافظون قرارا حاسما لانشاء وكالة متعددة الأطراف لضمان الاستثمار لتشجيع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية .

وفىما يتعلق بالصندوق كانت هناك موافقة جهاية على انه فى ضوء عدم التأكد بالنسبة لموقف الاقتصاد العالمى وخطورة المشاكل التى لاتزال تواجه العديد من الدول ، يتعين استمرار سياسة الاستخدام الموسع فى عام ١٩٨٦ . وأعرب المحافظون عن تأييدهم القوى لاستخدام فوائض صندوق معونات التنمية لتقديم التمويل للدول الأشد فقرا التى ترغب فى تنفيذ برامج توضع لتحقيق التعديل الهيكلى والنمو فى الأجل المتوسط . هذا التحرك الى جانب زيادة لا بأس بها فى موارد مؤسسة التنمية الدولية قد يقطع شوطا تجاه تلبية احتياجات أشد الدول فقرا للدعم الخارجى لجهود الإصلاح الشاقة . وقد كرر عدد كبير من المحافظين الرأى بأن توزيعات حقوق السحب الخاصة قد تساعد الدول النامية على مواجهة احتياجات السيولة وتتفق تماما مع مواد اتفاقية الصندوق . وأخيرا قال عدد من المحافظين أنهم يتطلعون باهتمام الى نتائج فحص مجلس المديرين التنفيذيين للمقترحات التى تضمنتها التقارير عن النظام النقدى الدولى المقدمة من مجموعة الدول العشر ومجموعة الدول الأربع والعشرين .

ونورد فى الصفحات التالية موجزا لأهم كلمات وبيانات المحافظين التى عبرت عن وجهات النظر فيما يتعلق بالموقف الاقتصادى العالمى :

### ١ - كلمة مجموعة الدول الأوربية :

تحدث نائب رئيس الوزراء ووزير الاقتصاد فى لوكسمبرج ومحافظها لدى الصندوق ، نيابة عن مجموعة الدول الأوربية ، وأشار الى أنه بعد حوالى عامين من التوسع القوى تباطأ النمو الاقتصادى العالمى فى عام ١٩٨٥ ، وذلك نتيجة لتراجع توسع الطلب فى الولايات المتحدة . وعلى الرغم من انخفاض معدل التضخم لاتزال مشكلة البطالة بالغة الخطورة فى عدد من البلاد ، بالإضافة الى ظهور اختلالات كبيرة فى المدفوعات الدولية التى تهدد النمو والاستقرار المالى فى الأجل المتوسط . كما أن المستويات المرتفعة لأسعار الفائدة لاتزال تعوق الاستثمار على الرغم من انخفاضها الى حد ما .

وتشير التوقعات الى تراجع اقتصاد الولايات المتحدة ، الا انه من ناحية أخرى تميل أسعار صرف الدولار نحو الانخفاض . ويمكن أن يؤدي استمرار هذا الاتجاه الى تحسين القدرة التنافسية لاقتصاد الولايات المتحدة والى تخفيض العجز التجارى الكبير . ومع تباطؤ النمو فى اقتصاد الولايات المتحدة الى معدل يمكن تقبله بدرجة أكبر فانه من الضرورى على الدول الصناعية الأخرى بحث أفضل الطرق لدعم النمو الاقتصادى العالمى .

كما أشار الى أن دول المجموعة الأوربية قد اتخذت عددا من الخطوات لإصلاح الضعف الهيكلى فى اقتصادياتها ، وأمكن السيطرة على عجز الموازنات فى معظم البلاد ، وأمكن فى بعض الحالات تخفيض هذا العجز بدرجة كبيرة . كما كان هناك تحسنا كبيرا فى وضع الحساب الجارى فى معظم الدول ، وأمكن تحقيق بعض التقدم فى تخفيض المرتبات والحد من جمود سوق العمل .

وبالنسبة لمشكلة المديونية فقد بين أن دول المجموعة الأوربية تعبر عن ثقتها التامة في طريقة معالجة المجتمع الدولي ، بالتعاون مع صندوق النقد الدولي ، لهذا الموقف آخذين في الاعتبار الطبيعة الخاصة لكل حالة على حدة ، وأضاف أن هناك جهودا كبيرة للتعديل حققتها كثير من الدول النامية ذات نتائج مشجعة ، وأشار الى الأهمية البالغة لاستمرار التعاون والحوار بين الدول المدينة والدول الدائنة والمنظمات الدولية حيث لا يمكن الحصول على مزايا قصيرة الأجل من خلال عمل فردى . وسوف تخف حدة الدين الخارجى عن طريق النمو المستمر والمحافظة على الاتجاهات الحالية لأسعار الصرف وأسعار الفائدة ، وكذلك عن طريق تراجع الاتجاه نحو اجراءات الحماية .

وأشار الى أن اجراءات الحماية في أشكالها المختلفة وعدم وجود الرغبة في اختيار أسواق مفتوحة قد أدت الى شبكة أكثر تعقيدا من الحواجز الصريحة ، والعقبات الادارية والحصص المحددة والقيود الاختيارية ، وأصبح جزء متزايد من التجارة الدولية يأخذ شكل تبادل ثنائى أو متعدد الأطراف .

وأوضح أن دول المجموعة الأوربية تؤكد على أن الاعداد لدورة جديدة من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف في اطار الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات ( الجات ) يجب الانتهاء منه في أقرب وقت ممكن . وتعتد توقعات نجاح المفاوضات بصفة أساسية على استعداد الحكومات للحد من اجراءات الحماية . وفي هذا الخصوص ينبغي احرار تقدم في تحقيق ظروف مالية ونقدية أكثر استقرارا .

وبخصوص موضوع تخصيص وحدات حقوق السحب الخاصة ، أعرب عن ترحيب دول المجموعة بالدراسة الشاملة للدور المستقبلى لحقوق السحب الخاصة في النظام النقدى الدولى والذى سيقوم بها مجلس المديرين التنفيذيين للصندوق . كما أعرب عن ترحيب دول المجموعة بفحص الزيادة السابعة لموارد مؤسسة التنمية الدولية وتأكيدا على دور وهيكل المؤسسة وقد تكون هذه المراجعة ذات فائدة في تكوين قاعدة موارد كافية ، ولكن وسائل التمويل الجديدة مطلوبة لمواجهة احتياجات متزايدة ، ومن ثم أن تؤدي الى مفاوضات في الوقت المناسب للزيادة الثامنة .

وعبر عن ادراك الدول الأوربية بأن السياسات الاقتصادية السليمة في الدول النامية تتطلب زيادة تدفقات مساعدات التنمية الرسمية ، كما يستلزم الأمر تدعيم التدفقات المالية الأخرى الثنائية ومتعددة الأطراف وزيادتها اذا أمكن ، وفي هذا الخصوص ترحب دول المجموعة ببرنامج التسهيل الخاص بالدول الأفريقية جنوب الصحراء وتأمل في سرعة تنفيذ زيادة رأس مال مؤسسة التمويل الدولية ، ونظرا للدور الحيوى الذى يقوم به الاستثمار المباشر الخاص في عملية التنمية فانها تأمل تحقيق التقدم السريع في محادثات انشاء الوكالة متعددة الأطراف لضمان الاستثمار .

## ٢ - كلمة الدول الصناعية :

أشار محافظو الدول الصناعية الى أن اقتصاد هذه الدول قد حقق معدل نمو حقيقى فى عام ١٩٨٤ يبلغ حوالى ٥ ٪ ، وهو أعلى معدل نمو خلال عشر سنوات تقريبا ، وفى نفس الوقت انخفض معدل التضخم الى أقل مستوى له ، وقد كان لهذا أثره الطيب على اقتصاديات الدول النامية . الا أن الانتعاش الاقتصادى العالى لم يقلل من معدل البطالة حيث جاوز ٨ ٪ من قوة العمل فى كل الدول الصناعية تقريبا ، كما استمر الاختلال الكبير فى الحساب الجارى الذى يرجع أساسا للدولار القوى . ولقابلة عدم التاكيد المتزايد من استمرار الانتعاش الاقتصادى ركز المحافظون على نقطتين على جانب كبير من الأهمية : الأولى ، تحقيق نمو مستقر غير تضخمى عن طريق الاتجاه لسياسات تشجيع الطلب المحلى ، وخاصة فى القطاع الخاص ، والثانية ، دعم وتقوية نظام تجارة حرة . وتحدثوا فى هذا الصدد عن اجراءات الحماية وأشاروا الى أن زيادة ضغوط الحماية هى اكبر خطر يهدد الاقتصاد العالى .

لذلك استجابت كل من المملكة المتحدة مع المانيا وفرنسا واليابان للمبادرة التى قامت بها الولايات المتحدة فى الشهر الماضى ، والتزمت الدول الخمس معا فى اجتماعها فى ٢٢ سبتمبر بمواصلة اتباع وتقوية سياساتها التى تؤدى للنمو المستقر ، وخفض التضخم ، ومقاومة اجراءات الحماية واتخاذ الاجراءات الضرورية لضمان تعديل أسعار الصرف بين الدولار والعملات الكبرى الأخرى . كما أيدوا الجولة الجديدة المنتظرة لمباحثات الجات ، وطالبوا بان تهدف السياسة النقدية فى الولايات المتحدة الى تجنب بعث التضخم من جديد ، وذلك بأن تظل أسعار الفائدة هناك عند المستويات الحالية المنخفضة ، وايضا عن طريق خفض كبير فى عجز ميزانية الولايات المتحدة .

وفىما يتعلق بمشكلة المديونية العالمية أبرز المحافظون ما أظهرته التطورات الأخيرة من الحاح المخاطر الاقتصادية والاجتماعية والسياسية ، ولو أن وضع المديونية أصبح أفضل منه فى عام ١٩٨٢ . فالدول المدينة خفضت عجز حسابها الجارى وقطعت شوطا فى تخفيض دينها الخارجى ، وفى نفس الوقت التزمت بمكافحة التضخم ، وخفض عجز الميزانية ، وتشجيع الاستخدام الكفء للموارد فى القطاع العام والخاص . كما أشاروا الى دور الصندوق فى تصحيح السياسات المالية والنقدية والإصلاح الهيكلى الذى يهدف الى تحسين الأداء الاقتصادى فى المستقبل ، وحرص الصندوق على أن تكون أسعار الصرف حقيقية وأن تضمن سياسات التسعير عدم ضياع الموارد .

وأيد المحافظون الدور الفعال للبنك الدولى ومؤسساته ، وأكدوا مواصلة دعمهم لزيادة موارد مؤسسة التنمية الدولية عن طريق الزيادة الثامنة لرأس المال ، كذلك مضاعفة رأسمال مؤسسة التمويل الدولية .

## ٣ - دول أمريكا اللاتينية :

## كلمة محافظ فنزويلا :

أشار في بداية كلمته الى أن الاقتصاد العالمي يكشف عن علامات خطيرة من عدم التأكد ، لعل من أهمها التغيرات في المستقبل قصير ومتوسط الأجل ، أى عدم الاستقرار المستمر في أسواق الصرف الدولية ، انعكاس النمو الاقتصادي في بلاد منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ، القيود التي تعوق حرية التجارة الدولية والصعوبات التي فرضها الدين الخارجي المرتفع للبلاد النامية ، خاصة في أمريكا اللاتينية . هذه الصورة ، عندما يضاعف منها وجود تدفق صاف للموارد من البلاد النامية الى الصناعية ، معدلات فائدة حقيقية مرتفعة ، بطالة متزايدة وعدم كفاية تمويل التنمية ، تجعلنا مجبرين على القول بأن ما يبدو في الأفق لا يبشر بالنجاح .

هذه الظواهر ذات أهمية خاصة بالنسبة لأمريكا اللاتينية . ففي غياب التوقعات المشجعة في البلاد الصناعية ، سوف يزيد انزلاق بعض بلاد أمريكا اللاتينية نحو الكساد ، بينما سينخفض معدل النمو في بعض آخر . نتيجة لذلك ، وعلى رغم من جهود التصحيح التي تمت ، فإن السعى نحو الانتعاش الاقتصادي سيكون ليس فقط أكثر صعوبة بل سيميل الى أن يكون محيطا ، خاصة بالموقف الحرج الذي نشأ بسبب الدين وأثره السلبي على الاستقرار الاقتصادي والسياسي والاجتماعي وعلى مستقبل الديمقراطية .

ان جهود أمريكا اللاتينية لمواجهة أزماتها قد أكدت برامج التصحيح التي تطلبت تضحيات بالغة وصلت في بعض الحالات الى حدود غير محتملة وتدعو الى التثبوت الكامل من جانب المؤسسات متعددة الأطراف والمجتمع المالي الدولي بصفة عامة .

ان سياسات التعديل الاقتصادي في أمريكا اللاتينية وفي أغلب الدول النامية ، مبنية على سياسة تقييد الطلب الفعال ، تخفيض الواردات بشدة ، تعديل أسعار الصرف وخفض الإنفاق الحكومي . والنتيجة النهائية هو تحقيق بعض التوازن في حسابات الاقتصاد الكلي ولكن على حساب زيادات غير مرغوبة في البطالة مصحوبة بمعدلات مرتفعة من التضخم ، وانخفاض عام في مستويات المعيشة . ولكبر التكلفة الاجتماعية لهذا النجاح ومشاكل المحافظة عليه تجعل من الضروري اتخاذ طرق وأساليب جديدة تحقق نموا ذاتيا للاقتصاد .

ان لعملية التعديل علاقة مباشرة بمشكلة الديون ، ولا بد من اتخاذ قرارات عاجلة ومحددة لتسهيل عملية التأكد بالنسبة لاستقرار التمويل ، وان يتم السيطرة على الأزمات في إطار التعاون الدقيق بين الدول المدينة والدائنة والنظام المصرفي الدولي وهيئات التمويل المتعددة الأطراف . ويعنى هذا أن تشترك جميع الأطراف في تحمل المسؤولية ، الأمر الذي يتطلب

حوارا بين حكومات البلاد الدائنة والمدينة . وينبغي ايجاد حلول لمشكلات اسعار الفائدة المرتفعة وامتناع المجتمع المصرفى عند تقديم الموارد مرة اخرى .

وفيما يتعلق بضرورة التعاون الدولى لتحقيق النمو الاقتصادى وخلق العمالة ، يشير الى انه بينما تبذل بلاد أمريكا اللاتينية ، مثل البلاد النامية الأخرى ، جهودا عنيفة لتنمية وزيادة صادراتها كوسيلة أساسية لاستعادة توازنها الخارجى ، تزداد بوضوح ضغوط الحماية من جانب البلاد الصناعية رغم ادراك المجتمع الدولى للضرر الذى تسببه الحماية للجميع والموقف الذى لا يمكن الدفاع عنه تجاه البلاد النامية .

ومن الواضح ايضا انه منذ اجتماعات العام الماضى ، ومؤخرا منذ اجتماع اللجنة المؤقتة فى أبريل ١٩٨٥ ، قد تدهورت شروط التبادل التجارى لمنتجات البلاد النامية ، وانخفضت الاسعار ، بها فى ذلك اسعار البترول والمنتجات الزراعية ، فى الأسواق الدولية . وقد أدى هذا ، بالإضافة الى اجراءات الحماية ، الى تفاقم موقف البلاد النامية الاقتصادى .

ثم تحدث عن تخصيص وحدات من حقوق السحب الخاصة عن الفترة الأساسية الرابعة ، وأشار الى أن تأجيل هذا التخصيص يتجاهل الحاجة الى السيولة والدور الذى ينبغي أن يلعبه الصندوق فى هذا الشأن . وقد أكد على أهمية أن يستمر الصندوق فى القيام بدوره كسافز عن طريق المساعدة فى تطبيع التدفقات الرأسمالية واللجوء الى الأسواق المالية الدولية . هذا بالإضافة الى أنه فى الوضع العالمى الراهن من الضرورى تشديد رقابة اسعار الصرف ، وبصفة خاصة فيها يتعلق بمتغيرات الاقتصاديات الكلية التى تحدد تذبذباتها ، بهدف تحقيق الاستقرار فى أسواق الصرف وتعزيز معدلات نمو أكبر فى اقتصاديات البلاد النامية والتجارة الدولية .

وبالإضافة الى الاعتبارات سالفة الذكر فإنه من الضرورى اصلاح النظام النقدى والمالى الدولى ، وهنا يتعين على المجتمع الدولى أن يخلق الأوضاع التى تجعل من الممكن انشاء علاقات متوازنة والاسراع بنمو البلاد النامية .

### كلمة محافظ البرازيل :

أشار محافظ البرازيل فى كلمته الى تباطؤ سرعة الانتعاش الاقتصادى فى البلاد الصناعية وما صاحب ذلك من انخفاض حاد فى أسعار السلع . وطبقا لتقرير صندوق النقد الدولى يقدر الهبوط فى متوسط أسعار السلع غير البترولية بنحو ٢٥٪ فى عام ١٩٨٥ بالمقارنة بعام ١٩٨٠ . هذه الأحداث ، بالإضافة الى ازدياد اجراءات الحماية ، قد عرقلت توقعات نمو حصيلة صادرات البلاد النامية ، مما يعنى برامج تصحيح أكثر قسوة فى وقت تحتاج فيه الى استئناف النمو الاقتصادى .

ويوضح أن هذا الموقف يتطلب عدالة توزيع عبء التصحيح بين الدائنين والمدينين ، ومن ثم ينبغي وضع الحلول لمواجهة مشكلة المديونية الخارجية ، ويثير في هذا الصدد النقاط الآتية :

١ - ينبغي أن تستمر الهيئات الحكومية في دراسة قواعد الممارسات المصرفية ، بغرض التوفيق بينها وبين متطلبات إعادة التمويل والإقراض الجديد .

٢ - يتعين أن تتبع حكومات وهيئات البلاد الصناعية أسلوباً ببناء بدرجة أكبر فيما يتعلق بإعادة جدولة ديون البلاد النامية تحت رعاية نادى باريس ، وأيضاً عند منح قروض جديدة .

٣ - ينبغي تزويد المنظمات المالية الدولية بموارد رأسمالية كافية تمكنها من التصرف بفاعلية أكبر في عملية التصحيح التي تقوم بها البلاد المدينة ، وأن تتبع في ذات الوقت أساليب مرنة تساعد تلك البلاد في خدمة ديونها مع هذه المنظمات عندما تنشأ عوامل خارجية غير مواتية تؤثر على قدرتها على التسديد .

#### ٤ - الدول الإفريقية :

التى محافظ بنك زائير نيابة عن المحافظين الأفارقة كلمة رحب فيها بانضمام تونس إلى المؤسسات ثم تحدثت عن الدول الإفريقية التى لاتزال تواجه ظروفاً اقتصادية صعبة بسبب طول فترة الجفاف ، وأعرب عن القلق بالنسبة للمستقبل ، حيث أنه على الرغم من معدل النمو المتوقع وقدره ٢٨٪ وانخفاض معدل التضخم إلى ٣٩٪ فى البلاد الصناعية خلال عام ١٩٨٥ ، إلا أن احتمال انتعاش مستقر يظل مهدداً باختلاف السياسات المحلية بين الدول الصناعية ، الأمر الذى كان من أثره استمرار بقاء موضوعات سعر الفائدة الحقيقية المرتفع ، عجز الموازنات ، عدم ثبات أسعار الصرف واختلالات المدفوعات الخارجية مطروحة بواسطة المجتمع الدولى . وعلى الدول الصناعية العمل على تخفيض سعر الفائدة الحقيقية الذى أدت مستوياته الحالية إلى زيادة عبء خدمة الدين على عاتق الدول النامية .

ودعا إلى الإسراع بتخفيض إجراءات الحماية من جانب الدول الصناعية تجاه الدول النامية التى تجد صعوبة فى استغلال مبدأ الميزة النسبية لأغراض التجارة الدولية . ومن المعروف أن ازدياد إجراءات الحماية فى الأسواق لرئيسية يزيد من مشكلات خدمة الدين فى البلاد النامية ويحول دون نجاحها فى اتباع برامج التعديل . ولما كانت برامج التعديل تفرض على الدول ضغط وارداتها وتخفيض انفاقها الاستثمارى بدرجة عنيفة ، فإنه من الضروري على الدول المتقدمة مساعدة عمليات التعديل بتقديم مساعدات مالية مناسبة وبشروط ميسرة ، خاصة للبلاد الفقيرة .

ويؤدى هذا ان الحاجة الى التعديل ينبغى الا ينظر اليها بمعزل عن الحاجة الى محاربة الفقر وضمان النمو الاقتصادى الثابت فى البلاد والمناطق الفقيرة فى العالم .

ثم انتقل الى الحديث عن المشهد الافريقى قائلا ان الموقف الاقتصادى هو أسوأ ما مر بالبلاد الافريقية فى التاريخ الحديث . هناك دول ذات دخل منخفض ارتفعت بها نسبة مدفوعات الفائدة ، مما يشير الى تزايد التزامات خدمة الدين بأسرع من قدرة المنطقة على تحسين مقدرتها على خدمة الدين ويتطلب ذلك منهجا متكاملًا ومتناسقًا لمواجهة مشكلات التنمية فى أفريقيا ، باشتراك البنك والصندوق والهيئات المانحة الثنائية ، بهدف زيادة تدفق معونة التنمية ودعم موازين المدفوعات بشروط ميسرة . كما حث المجتمع الدولى على البدء فى عملية ترتيبات إعادة جدولة الديون على عسدد من السنوات تستفيد منها جميع الدول ، واقترح بتحويل الديون الرسمية الى منح بالنسبة للدول الفقيرة .

وأشار الى أنه على صندوق النقد الدولى زيادة الدعم المالى فى اطار متوسط الأجل ، خاصة الى الدول الفقيرة المحرومة من الالتجاء الى الأسواق المالية ، بعد أن تحول الى السالب مسار التدفقات من الصندوق وهو ما يجب عكسه . كما أعرب عن أسفه للحد من استفادة الدول من التسهيلات الخاصة فى وقت تعاني فيه من الأزمات المختلفة ، وعبر عن خيبة الأمل فيما يتعلق بعدم استفادة البلاد التى تعاني من نقص الطعام من تسهيل الحبوب بموجب شروطه الحالية .

ورحب بقرار انشاء تسهيل جديد لاستخدام الموارد الناجمة عن انتهاء صندوق الائتمان ، لمساعدة الدول التى تحتاج للمعونات الميسرة وبشروط مشابهة لقروض صندوق الائتمان وترتيبات للشريحة الائتمانية الأولى . وأكد على أن التأخير فى أداء بعض الالتزامات من قبل الدول الافريقية الى الصندوق هو نتيجة تدهور حالة موازين مدفوعات بعض الدول مما يستوجب على الصندوق تفهم الأمر بمزيد من المرونة .

وأعرب عن أسفه أن تبقى مسألة تخصيص حقوق السحب الخاصة للمرحلة الأساسية الرابعة بدون حل ، نظرا لعدم مساندة عدد قليل من الدول الأعضاء لهذه التخصيصات التى تعد وسيلة هامة لتحسين أداء النظام النقدى الدولى ، واعترض على أية محاولة لربط تخصيصات حقوق السحب الخاصة بشروط الصندوق حيث أن ذلك لا يتفق مع أهداف وروح الاتفاقية .

كما نادى بأهمية اصلاح النظام المالى والنقدى الدولى بصورة تتفق مع المبادئ التى تحكم السيولة وخلق وتوزيع الاحتياطيات وطلب باشتراك الدول النامية فى عملية وضع قرار الصندوق والبنك والمبادئ الخاصة بدور الصندوق الرقابى ، وكذلك مشكلة الديون وتحويل الموارد الحقيقية وأساليب دعم استقرار نظام الصرف .

وبالنسبة لنشاط مجموعة البنك الدولي فقد لوحظ خلال هذا العام تخفيض برنامج البنك الائتماني في الوقت الذي تبدو فيه حاجة عاجلة الى زيادة الموارد لمساعدة البلاد النامية خاصة منطقة جنوب الصحراء ، في إعادة هيكلة اقتصادياتها واستعادة نموها ، ورحب في هذا الصدد بإنشاء التسهيلات الخاص لدول أفريقيا جنوب الصحراء ، ونادى بتوخى المرونة في تطبيق شروط استخدام الموارد الخاصة به. كما أبدى قلقه من أن يؤدي هذا التسهيل الى انخفاض معونات مؤسسة التنمية الدولية أو ينظر اليه كبدل لمساعدات التنمية الأخرى ، كما نادى بضرورة تعبئة الموارد لحل الأزمات الاقتصادية في أفريقيا .

أما عن مديونية الدول الأفريقية فقد أدت زيادة أعباء خدمة الديون بدرجة غير محتملة الى تهديد سياسات الإصلاح ، كما زاد كل من الجفاف وانخفاض أسعار المواد الأولية من صعوبة الموقف . وقد ناشد صندوق النقد ادولى والبنك الدولي والمجتمع الدولي الى الاستجابة الى نداء منظمة الوحدة الأفريقية بعقد مؤتمر دولي يناقش مشكلة دين أفريقيا الخارجى بغرض التوصل الى اجراءات عاجلة وقصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل لتخفيف المشكلة . كما ناشد المجتمع الدولي مساندة الدول الأفريقية لتنفيذ توصيات خطة عمل لاجوس وتحسين موقف الغذاء والتنمية الزراعية في أفريقيا .

وقد رحب باسم المحافظين الأفرقة بمبادرة مؤسسة التمويل الدولية (IFC) لزيادة أنشطتها في البلاد الأعضاء خاصة البلاد الأفريقية ، حيث انها في سبيل انشاء جهاز التنمية المشروعات . وناشد المانحين الآخرين بتقديم الدعم الذى تطلبه المؤسسة وتوفير الموارد اللازمة لانشاء الجهاز .

وذكر في ختام كلمته ان انخفاض تدفقات المعونة يتطلب دعم المؤسسات الاقليمية مثل مجموعة بنك التنمية الأمريقى وكذلك اشترك المجتمع الدولي بما فيه صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في وضع برامج للمعونة مناسبة لمواجهة الأزمة التى تواجهها أفريقيا اليوم والتى لم تتعرض لمثلها من قبل .

#### ٥ - مجموعة الدول العربية\* :

ان الوضع الاقتصادي الدولى يبدو اقل املا عما كان عليه في العالم الماضى ، ومن المتوقع أن يكون معدل النمو متواضعا حيث تباطئ الانتاج في الدول الصناعية ، كما أن الدول النامية تواجه انخفاض أسعار المواد الأولية وتزايد ضغوط الحماية وتفاقم في عيب مديونيتها الخارجية ، ولواجهة هذا الموقف يجب على الدول الصناعية أن تعزز السياسات التى تستهدف النمو المستمر والمتوازن في الاقتصاد العالمى ، وتحرير التجارة الخارجية وازالة الحواجز الحمايية والسعى نحو استقرار النظام النقدى .

(\*) القاهما السيد / محمد ترباش محافظ الجزائر .

لقد كان لانخفاض أسعار المواد الأولية آثار سلبية على معظم اقتصاديات الدول النامية وقد تأثرت الدول العربية بصفة خاصة بسبب انخفاض أسعار البترول ، ومن المتوقع أن تظل الدول النامية تعاني من عجز الحسابات الجارية ونمو اقتصادى منخفض نتيجة سياسات الإصلاح المتشددة لكى تتمكن من خدمة ديونها الخارجية وهبوط الطلب على صادراتها، لذلك تحتاج هذه الدول الى اتباع سياسات تصحيح ملائمة مالية وهيكلية تمكنها من استغلال قدرتها الانمائية وان يدعم هذا تمويل كاف واتساع المجال امام صادراتها .

لم يتمكن النظام النقدى الدولى فى السنوات الأخيرة من المساهمة فى تصحيح الاختلال فى الاقتصاد العالمى ، لذا نرى أنه من الضرورى بحث الاجراءات التى تمكن النظام النقدى الدولى من القيام بدوره بصورة أكثر فاعلية ، وان تشمل تلك الاجراءات ان تقوم الدول الصناعية بتنسيق سياساتها الاقتصادية التى لها تأثير كبير على الاقتصاد العالمى وأن تأخذ فى الاعتبار هذا الأثر عند رسم أهداف سياساتها العامة ، كما يتطلب تحسين النظام النقدى الدولى أيضا تحسين دور صندوق النقد الدولى بالنسبة لمهمته الاشرافية على السياسات الاقتصادية للدول الصناعية الكبرى ، وتوفير المساعدة الملائمة للأعضاء الذين يقومون ببرامج تصحيحية مناسبة . ومن المؤسف أن صندوق النقد الدولى لم يتم باجراء تخصيصات لحقوق السحب الخاصة حتى الآن فى الفترة الأساسية الراهنة حيث أن هذا التخصيص سيسهم فى تخفيف مشاكل السيولة الدولية كما سيساعد على المدى الطويل فى تدعيم حقوق السحب الخاصة كأصل احتياطى .

أما بالنسبة لسياسة الاقتراض الموسع فإنه ليس من الحكمة تخفيض حدود الاقتراض الحالية فمزال الوضع المالى الخارجى لعدد من البلدان النامية ومن بينها الدول المدينة الكبرى صعب ، كما أن التمويل المعروض من البنوك التجارية العالمية محدود لمعظم الدول المدينة ، فمن المهم أن يحتفظ الصندوق بقدر من المرونة تسمح له بأن يستجيب بفاعلية لاحتياجات الدول الأعضاء ، لذا نطالب ببقاء حدود الاقتراض الحالية كما هى عليه ، كما يجب الاحتفاظ بالحدود الحالية للتسهيلات الخاصة ، وأن يحتفظ تسهيل التمويل التعويضى بطابعه المميز كمصدر للتمويل السريع وبشروط منخفضة وذلك لمساعدة الدول الأعضاء الذين يعانون من انخفاض فى حصيلة الصادرات .

ونرحب باستخدام أموال الصندوق الانمائى المستردة فى مساعدة الدول ذات الدخل المنخفض وخصوصا فى افريقيا على مواجهة الصعوبات الاستثنائية وذلك جنبا الى جنب مع أنواع المساعدات الأخرى التى يوفرها الصندوق .

وبالنسبة للتعاون بين البنك الدولى وصندوق النقد الدولى نرى أنه يجب أن تحتفظ كل مؤسسة بطابعها المميز ، فبالنسبة للبنك الدولى ودوره الانمائى فأننا نؤكد أن قوته التقليدية تكمن أساساً فى تنمية الموارد البشرية والمادية عن طريق تمويل المشروعات ، أما بالنسبة للاقتراض المبنى على

اتباع سياسة هيكليّة أو قطاعية فينبغي النظر لظروف كل دولة على حده ، وترى الدول العربية زيادة موارد البنك الدولي حتى يتمكن من توسيع برنامجه الافتراضى وبالتالي يساعد الدول النامية في جهود التصحيح الاقتصادي والتنمية ، وترى أن يزداد رأس مال البنك الدولي بما يتناسب مع برنامج الثلاث سنوات للاقتراض . وفتأشد البنك الدولي أن يبدأ المناقشات بشأن الزيادة الثامنة لموارد مؤسسة التنمية الدولية في المستقبل القريب حتى تتمكن من مواصلة جهودها الانمائية لصالح الدول الأقل نمواً . كما ترى الحاجة الى زيادة معونات التنمية الرسمية وفتأشد الدول الصناعية بوضع وتنفيذ جدول زمني للوصول بمعونات التنمية الرسمية الى ٧٪ من اجمالي الناتج القومي ، كما أننا نشيد بجهود ادارة البنك الدولي ومجموعة من ١٦ دولة مانحة للقيام بوضع تسهيل خاص لافريقيا جنوب الصحراء ، كما يسعدنا بأن المملكة العربية السعودية من بين هذه الدول التي انضمت لدعم هذا التسهيل بحوالى ١٠٠ مليون دولار خلال الثلاث سنوات القادمة من خلال التمويل المشترك .

## ٦ - بيان وفد جمهورية مصر العربية :

القي السيد الدكتور كمال الجنزوري نائب رئيس الوزراء ووزير التخطيط والتعاون الدولي كلمة مصر في هذا الاجتماع ، استهلها بالتعبير عن امتنانه الى حكومة وشعب كوريا ، ورحب بانضمام دولة « تونجا » الى عضوية كل من البنك والصندوق .

وأشار سيادته الى أن موضوع المديونية الخارجية مازال يمثل مشكلة رئيسية بالنسبة لعدد كبير من الدول النامية ، مما أصبح يهدد جهود التنمية ووضع الائتمان الدولي . وأن العلاقات التجارية الدولية تعاني من تزايد اجراءات الحماية من جانب الدول الصناعية ، التي تقضى على استراتيجيات توجيه الصادرات ، وكذلك قضية عدم استقرار أسعار الصرف وكلها مشاكل تتطلب علاجاً سريعاً من كافة الأطراف المعنية وبخاصة الدول الصناعية لما لسياساتها من تأثير على الاقتصاد العالمي .

وبالنسبة للقضايا التي تهم كلا من البنك والصندوق ناشد سيادته الدول التي لم توافق على اجراء تخصيص جديد لوحدات حقوق السحب الخاصة أن تعيد النظر في موافقتها ، وأن تعمل اللجنة الانتقالية على الحصول على التأييد السياسى للموافقة على اجراء التخصيص . وأعرب عن أسفه على توصية اللجنة الانتقالية بشأن حدود استخدام موارد الصندوق ويرى الأبقاء على الحدود الحالية تمشياً مع الحالة الراهنة للاقتصاد العالمي . كما رحب بالاتفاق بشأن استخدام الموارد المرتدة لصندوق الائتمان لصالح الدول الفقيرة .

وأوضح أن تراجع الموارد الرسمية بالمحولة ، سواء الثنائية أو المتعددة الأطراف لم تأخذ في الحسبان الخسائر غير المتوقعة التي تحملتها الدول

النامية من جراء تدهور معدلات التبادل التجارى وارتفاع أسعار الفائدة .  
ولما كان للبنك الدولى دور هام للاسراع بالتنمية والنمو لذا فان هناك  
حاجة الى زيادة معدل اقراض البنك عن المستويات الحالية ومضاعفة رأس  
بالمه المصرح به .

ورحب باقتراح انشاء نافذة ثالثة بشروط واوضاع اكثر تحررا من  
قروض البنك التقليدية واتاحة قروضها للدول المنخفضة ومتوسطة الدخل  
والثقله بأعباء خدمة الديون .

واعرب عن استيائه للهبوط الحاد فى الموارد المتاحة لمؤسسة التنمية  
الدولية (IDA) التى تمثل مصدرا رئيسيا لمعونات التنمية الرسمية الميسرة ،  
الأمر الذى يؤدى الى آثار سلبية على مستخدمى قروض المؤسسة ، ومن  
الضرورى البدء فى اقرب وقت ممكن للاعداد للتفاوض بشأن الزيادة الثامنة  
لموارد المؤسسة .

واكد أن موضوع الدول الافريقية جنوب الصحراء يمثل تحديا خطيرا  
للمجتمع الدولى لتزايد حدة الجفاف والتصحر بمناطق كثيرة ، مما يزيد من  
مشاكل التنمية ومن حدة اعباء خدمة الديون . ولذا فان انشاء تسهيل خاص  
لدول افريقيا جنوب الصحراء هو خطوة ايجابية جادة ، واعرب عن شكره  
الى كافة الدول المانحة التى أسهمت فيه بطريق مباشر أو غير مباشر ، وأن  
الأمر يتطلب مزيدا من الجهود لضمان حصول افريقيا على الموارد الاضافية  
بالتقدر المناسب لحجم المشكلة .

وعبر عن تقديره للجهود المبذول فى اعداد وانهاء مشروع اتفاقية انشاء  
وكالة ضمان الاستثمار متعدد الأطراف ، ورحب بتأييد لجنة التنمية انشاء  
هذه الوكالة التى يعد انشاؤها بداية هامة فى مجال التعاون الدولى من أجل  
التنمية ، نظرا لما للاستثمارات المباشرة من دور هام فى دفع عجلة  
التنمية الاقتصادية .

واوضح أن زيادة التعاون بين الدول الصناعية الرئيسية من أجل  
التوصل الى علاقات اكثر واقعية فى أسعار الصرف هى مجرد بداية لتعاون  
أشمل وأعمق ليضم كلا من الدول الصناعية والنامية ويمتد ليشمل ليس فقط  
أسعار الصرف ولكن جميع جوانب النظام النقدى الدولى .

### الوكالة الدولية لضمان الاستثمار

قام البنك الدولى بمبادرة انشاء أداة جديدة لدفع تدفق رأس المال  
والتكنولوجيا الى الدول النامية للأغراض الانتاجية . وهذه الأداة تتمثل فى  
الوكالة الدولية لضمان الاستثمار . وتأتى مبادرة البنك فى وقت ملائم نظرا  
للتخفيض الحاد فى تدفق رأس المال الخاص الى الدول النامية ، حيث  
انخفضت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الى تلك الدول من ١٧ بليون دولار  
فى عام ١٩٨١ الى حوالى ١٢ بليون دولار فى عام ١٩٨٢ وحوالى ٨ بليون  
دولار فى عام ١٩٨٣ .

## المخاطر الصالحة للضمان :

ستقوم الوكالة بتغطية واحد أو أكثر من أنواع المخاطر غير التجارية التالية :

### ١ - تحويل العملة :

المخاطر الناجمة عن القيود التي تضعها الحكومة المضيفة على التحويل الخارجي لعملتها الى عملة قابلة للتحويل الحر أو عملة أخرى مقبولة للمستفيد من الضمان .

### ٢ - التأميم والاجراءات المماثلة :

مخاطر الخسارة الناجمة عن الاجراءات التشريعية أو الادارية التي من شأنها حرمان المستثمر من حق الملكية والرقابة والانتفاع بأكبر قدر من استثماراته .

### ٣ - الاخلال بالعقد :

المخاطر الناجمة عن نقض الحكومة المضيفة لعقد مع مستثمر ، وذلك في الحالات التي لا يتوفر فيها للمستثمر هيئة قضائية يلجأ إليها ، أو الحالات التي لا يتم فيها الفصل في ادعائه خلال مدة معقولة ، أو اذا لم يكن في مكانه تنفيذ حكم نهائي يصدر في شأن ادعائه .

### ٤ - الحرب والاضطرابات المدنية .

## الاستثمارات الصالحة للضمان :

تشمل الاستثمارات الصالحة للضمان حقوق الملكية ، والقروض المتوسطة أو الطويلة الأجل التي يقدمها أو يضمنها المشاركون في ملكية المشروع المعنى . وتقتصر الضمانات على الاستثمارات التي يبدأ تنفيذها بعد تسجيل الوكالة لطلب الضمان .

## العضوية ورأس المال :

العضوية في الوكالة مفتوحة لجميع الدول الأعضاء في البنك وسويسرا ، وتنص الاتفاقية على أن يكون رأس المال المرخص به للوكالة ألف مليون وحدة من حقوق السحب الخاصة ، قسم الى ١٠٠ ألف سهم يدفع منه ٢٠٪ ( ١٠٪ نقدا بعملات حرة و ١٠٪ في شكل سندات أذنية ) ويظل الباقى تحت الطلب . ويقوم جميع الأعضاء بالاكتتاب في رأس المال طبقا لحصصهم في رأس مال البنك الدولي . ويتعين على كل عضو أن يكتب

في رأس مال الوكالة بحد أدنى قدره ٥٠٠ سهما ( ٥٠٠ الف وحدة حقوق سحب خاصة ) .

### العمليات التي تقوم بها الوكالة :

ضمان الاستثمارات وذلك بحد أقصى لمجموع مبالغ الضمانات بمائة وخمسين في المائة من رأس المال المكتتب فيه والاحتياطيات بالإضافة الى جزء من المبالغ التي تمت تغطيتها عن طريق اعادة التأمين .

للكوكالة ان تصدر ايضا ضمانات على أساس تأييد الأعضاء للاستثمارات ، وفي ظل هذه العملية يلتزم العضو المؤيد بالمشاركة مع الأعضاء المؤيدين الآخرين في نسبة من الخسائر التي لا يمكن تغطيتها عن طريق صندوق الاستثمارات المؤيدة ، الذي سيتم تمويله من حصيلة الاقساط التي يدفعها المستثمرون المؤيدون .

اجراء الأبحاث والأنشطة اللازمة لتشجيع تدفق الاستثمارات ، ونشر المعلومات المتعلقة بالفرص المتاحة للاستثمار في الدول النامية الأعضاء ، أو تقديم المشورة والمساعدات الفنية للحكومات الأعضاء .

### صلاحية المستثمرين :

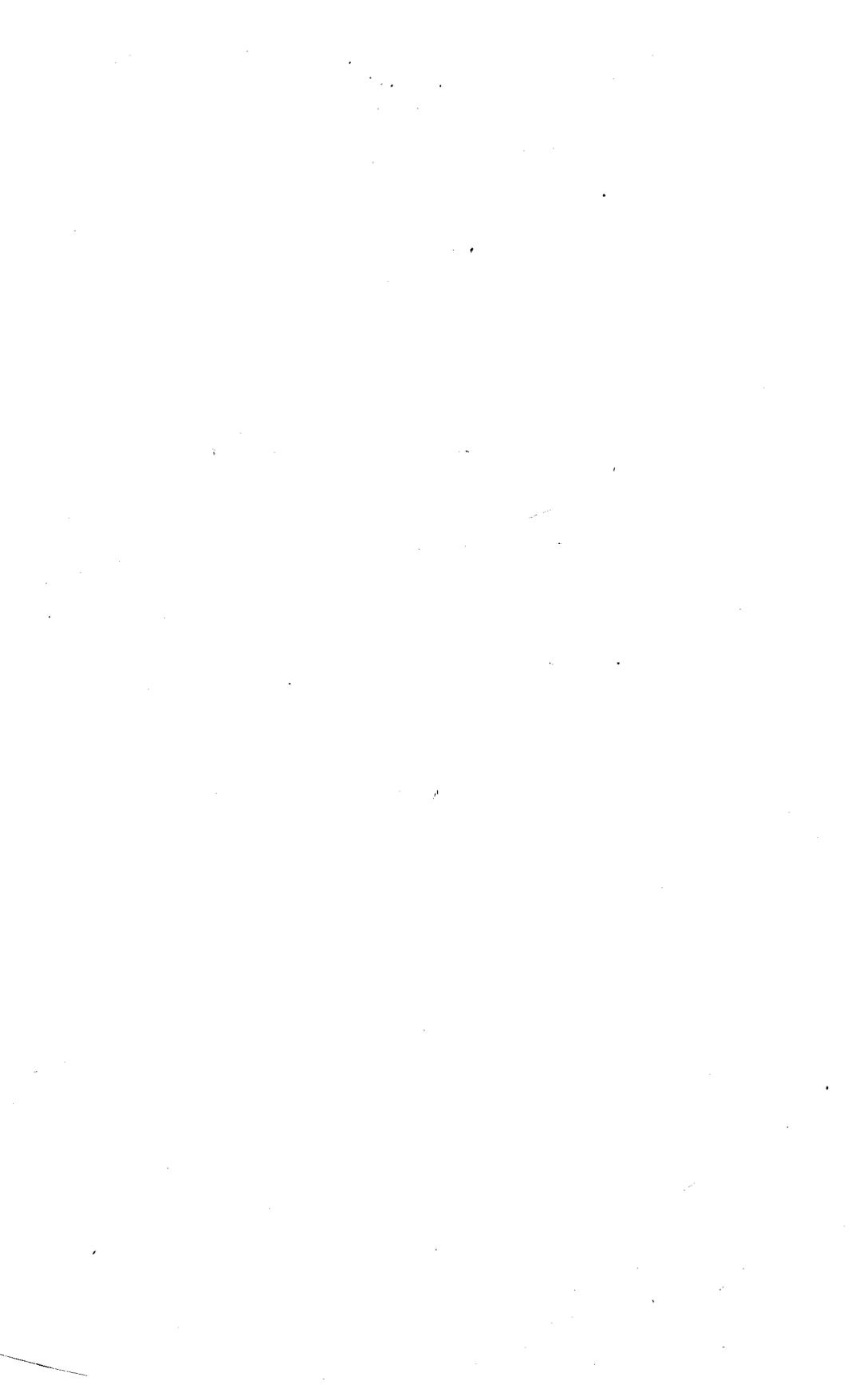
أى شخص طبيعي بشرط أن يكون من مواطنى غير الدولة المضيفة ، أو شخص اعتبارى مقر عمله الرئيسى في إقليم أحد الأعضاء وغالبية رأس ماله مملوكة لعضو أو أكثر من غير الدولة المضيفة .

### الهيكل التنظيمى للوكالة :

يتبع الهيكل التنظيمى للوكالة النمط المتبع في المؤسسات المالية الدولية الأخرى وخاصة البنك ومؤسسة التمويل الدولية . ويتضمن الهيكل التنظيمى للوكالة مجلس للمحافظين ، ومجلس الإدارة ، ورئيس ، وهيئة الموظفين .

ويتألف مجلس المحافظين من محافظ ونائب للمحافظ لكل عضو من أعضاء الوكالة . ويتألف مجلس الإدارة من عدد من الأعضاء لا يقل عن اثنى عشر عضوا . ويعين رئيس الوكالة من قبل مجلس الإدارة بناء على ترشيح رئيس المجلس .

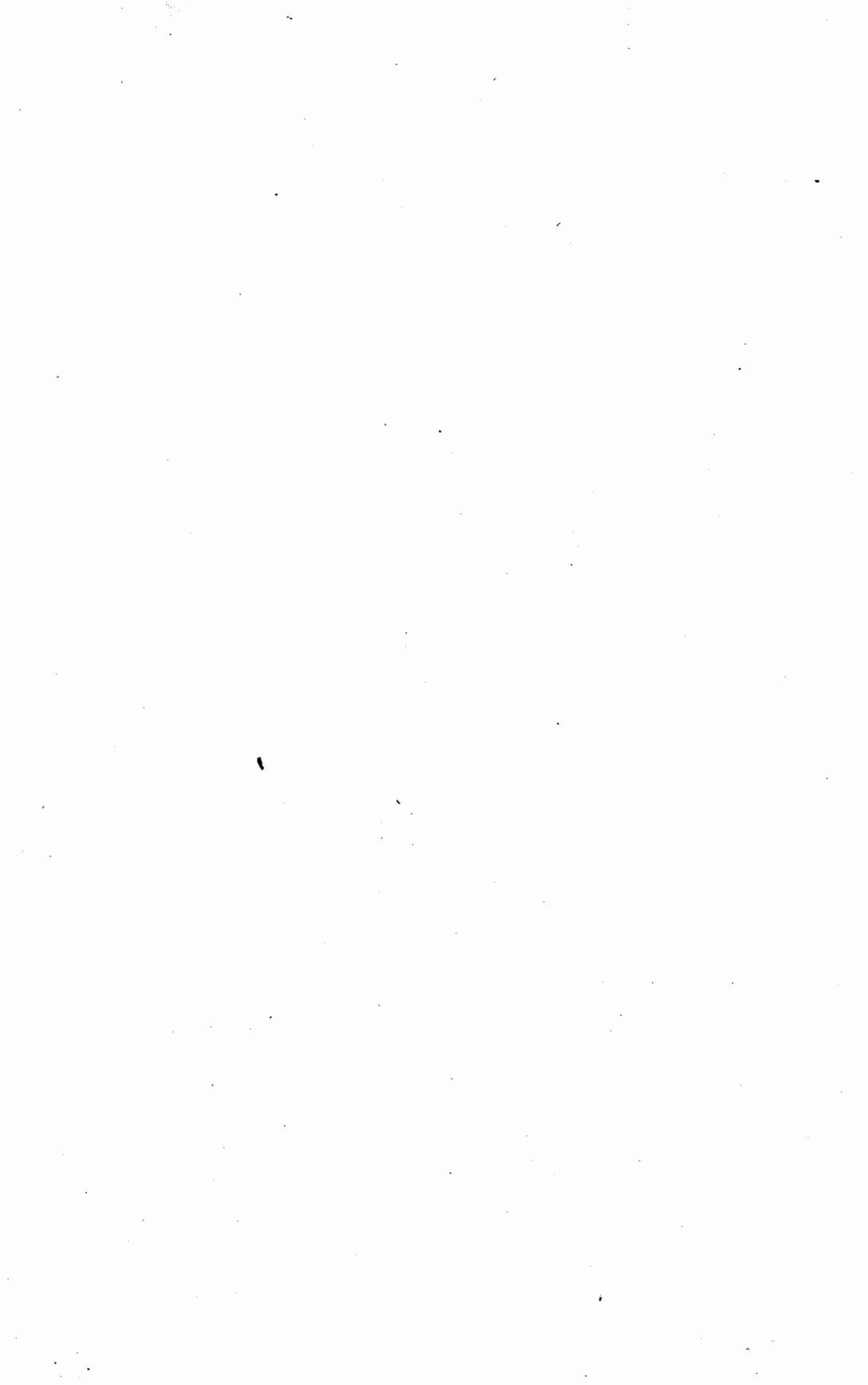
مقر المركز الرئيسى للوكالة في مدينة واشنطن ، ما لم يقرر مجلس المحافظين بالأغلبية انشاء المركز الرئيسى في موقع آخر . ويجوز للوكالة انشاء مكاتب أخرى وفقا لما تقتضيه أعمالها .



رقم الايداع بدار الكتب

---

١٩٧٠ / ٦٢٨٥



## **6 — Cooperation with ICSID :**

The Cairo Arbitration Centre had concluded an agreement with the ICSD, on 6th February 1980, providing for mutual cooperation and assistance in the field of settlement of disputes through arbitration in the economic field.

## **7 — Future of the Centre :**

I think that the Cairo Centre will become very important, because of its geographical situation.

After Peace in this region Egypt will become a centre of commerce here.

Choosing Cairo as a resident for establishing the International Arbitration Centre was not randomly but it was the outcome of comprehensive objective study aimed to facilitate the assistance for the countries of the region of Western Asia and Africa. A main factor in the choice of Cairo as a site was its pivotal location between East and West.

God has endowed Egypt a location by which it centres the region. Egypt is the land of civilisation 7 thousands of years ago, it is a well-spring of knowledge for all the world and you testify the notable contribution of the Egyptian civilisation.

Every one knows how valuable is the contribution of the immense cultural heritage of Egypt which has done much to the world.

## **8 — Conclusion :**

I avail myself of this opportunity to express that with support and fruitful cooperation of our friends, the Centre will function at high capacity.

I hope that the functions of this centre will be crowned with progress and success.

In this effect, I would like to mention that our country has taken the world leadership in the quest of peace and stability. Therefore, the Egyptian government encourages the activities of the Centre whose functions will help to ensure Justice and Peace.

and also keeping in view the non-profit making character of the Centre. I sincerely hope that with God's blessing and help we shall succeed in achieving the aims of the Centre especially participating in settlement of disputes arising out of International transaction, especially those of commercial character including investment disputes, which will be resolved promptly, efficiently and inexpensively.

Our Centre settle disputes arising between the countries of the region, between the institutions and the states, between the individuals and these bodies, or between the individuals in international economic transactions.

Now and since the establishment of our centre, many contracts have incorporated an arbitration clause for settlement of disputes under the auspices of our Centre.

That is an evidence of the faith and trust which countries have in the disputes settlement system offered by our Centre.

#### 5 — Other institutions of arbitration :

They are many, but I can say as examples the following :

1 — International Chamber of Commerce in Paris I.C.C.

2 — American Association of Arbitration A.A.A.

3 — World Bank's International Centre for the settlement of investments disputes (ICSID).

4 — Regional Centre of Arbitration at Kuala Lumpur established on 1st January 1978, inaugurated on 17 October 1978.

But I think that it will no longer be necessary for parties to take recourse to these institutions outside the region for settlement of disputes arising out of International trade and investments.

Our Centre is a sort of approaching Justice to the parties of contracts instead of going to far countries for this purpose.

D) Assisting in the enforcement of arbitral awards, and

E) Providing for arbitration under the auspices of the Centre where appropriate, for settlement of disputes arising out of international commercial transactions and matters of investments.

In case where parties agree under an arbitration clause incorporated in a contract or by separate arbitration agreement, that any dispute arising out of or in relation to a contract should be settled by arbitration under the auspices of the centre.

In so far as the promotional work envisaged in clauses (a) and (b) of paragraph 3 is concerned the Centre is intended to serve the Arab Countries in West Asia and Africa and any other country in Africa which may wish to be served by the Centre. The services contemplated in clauses (c), (d) and (e) may be rendered to any party whether government undertakings, individuals or bodies corporate who may approach the Centre for the purpose.

#### 4 — Appreciation of our Centre :

Our Centre is an International institution, having its own personality, acting for the time and until 27 January 1982 under the auspices and supervision of the (A.A.L.C.C.).

It is neither Egyptian nor Arab. It is international and does not deal with politics. It is an independent court, working in the field of Justice and nothing else but Justice.

It applies the Private International Law and the Arbitration rules by the United Nations commission on international trade (Uncitral) 1967.

The Centre maintains an International Panel of Arbitrators from both eastern and western countries which contains the names of a number of eminent jurists, judges and diplomats. But, the parties are free to choose their own arbitrators.

The costs, the fees, and the changes of the Centre would be fixed; taking into account the actual expenses incurred

Experience has shown that some of the arbitrations held under the auspices of existing institutions in the West prove to be unduly prolonged and costly and the procedure adopted by certain associations of trade at times work unfavourably to the interests of the national of the developing countries.

In the light of the general survey, the secretariat of the committee prepared a scheme which envisaged the establishment of some independent centres to be located in various parts of the region. It was observed in the secretariat study that the regional centres could promote the use of the UNCITRAL rules.

The committee who has authorised the initial establishment of two regional centres, one in Kuala Lumpur and another in Cairo has also requested the Secretary General to investigate the possibility of establishing a third Centre in Africa.

### 3 — Functions of the centre :

The arbitral centre is entrusted with the following functions :

A) The first purpose of the centre will be to promote the institution of arbitration as an effective means for settlements of disputes where parties belong to different countries. In another term, the centre will promote international commercial arbitration in the region.

B) Co-ordinating and assisting the activities of existing arbitral institutions and chambers of commerce particularly among those within the region in regard to commercial arbitration.

C) Rendering assistance and facilities in the conduct of ad hoc arbitration and existing arbitral institutions in regard to commercial arbitration particularly those held under the UNCITRAL rules. I hope that there will be mutual cooperation between these centres and our centre in the future.

As also to promote the use of UNCITRAL arbitration rules recommended by the United Nations General Assembly.

I would also add that the centre is established in its convenient time to our economic open-door policy, because it occurs simultaneous.

This centre has been established in pursuance of the decision of the (A.A.L.C.C.) taken at its sessions in Baghdad 1977, Doha 1978, it represents an important landmark in bringing about regional cooperation between the countries of Asia and Africa in the field of trade, commerce and economic relations by providing for the first time a machinery suited our needs for settlements of disputes in the economic field both between the countries of our region as also those with countries of other regions.

The Kuala Lumpur and Cairo Centre have been set up to give the Third World Countries an alternative to those arbitration institutions which already exist in the West.

I do not believe that the Arab States will ignore the centre because of the boycott of Egypt.

This Regional Centre for commercial arbitration is established under the auspices of the Asian-African Legal Consultative Committee.

The scheme for the establishment of this centre was undertaken by (A.A.L.C.C.) in order to meet the growing needs for adequate and fair machinery for settlement of disputes in international transactions which may broadly be termed as commercial.

There are transactions to which governments, private individuals as well as bodies cooperate have been parties.

Such transactions had at times given rise to a number of disputes and differences between the parties which needed to be settled.

The settlement of disputes in such transaction was submitted to the institutions to resort to arbitration under the auspices of private institutions or chambers of commerce located in the west.

## 1 — Introduction :

As a practical matter, the prudent investor seeks investments which will yield a fair return at minimum risk. The other party in the commercial equation, the entrepreneur in the market for capital, attempts to encourage the investor by assuring him that the risks inherent in a particular business transaction will be acceptable. Because of the possibility of conflict between them, both the investor and the entrepreneur want specific assurances that potential disputes will be resolved promptly, efficiently, and inexpensively.

Arbitration is the preferred dispute resolution mechanism for many such investors and entrepreneurs.

Therefore, the question of organising a dispute settlement system in relation to commercial transactions through centres of Arbitration was discussed.

No doubt the principle of accepting the arbitration constitutes a refinement in litigation aparting from enmity. It is more deserving in the human civilized life to take the arbitration as a settlement for its disputes.

Arbitration clauses have become almost standard procedure in international agreements.

Although economy and efficiency are traditional reasons for employing private methods of dispute resolution, there are additional compelling reasons to provide for voluntary arbitrator in non-domestic transactions. Typically, parties are also desirous of avoiding the formalities, complexities, and uncertainties of foreign court proceedings.

## 2 — Cairo Arbitration Centre :

It is indeed a great honour to our country for having been chosen as the location for an arbitration Centre.

This centre is established by an agreement concluded by Asian African Legal Consultative Committee (A.A.L.C.C.) and the Egyptian Government on the 28th January 1979. It was inaugurated on 5 February 1980.

# **REGIONAL CENTER FOR ARBITRATION AT CAIRO**

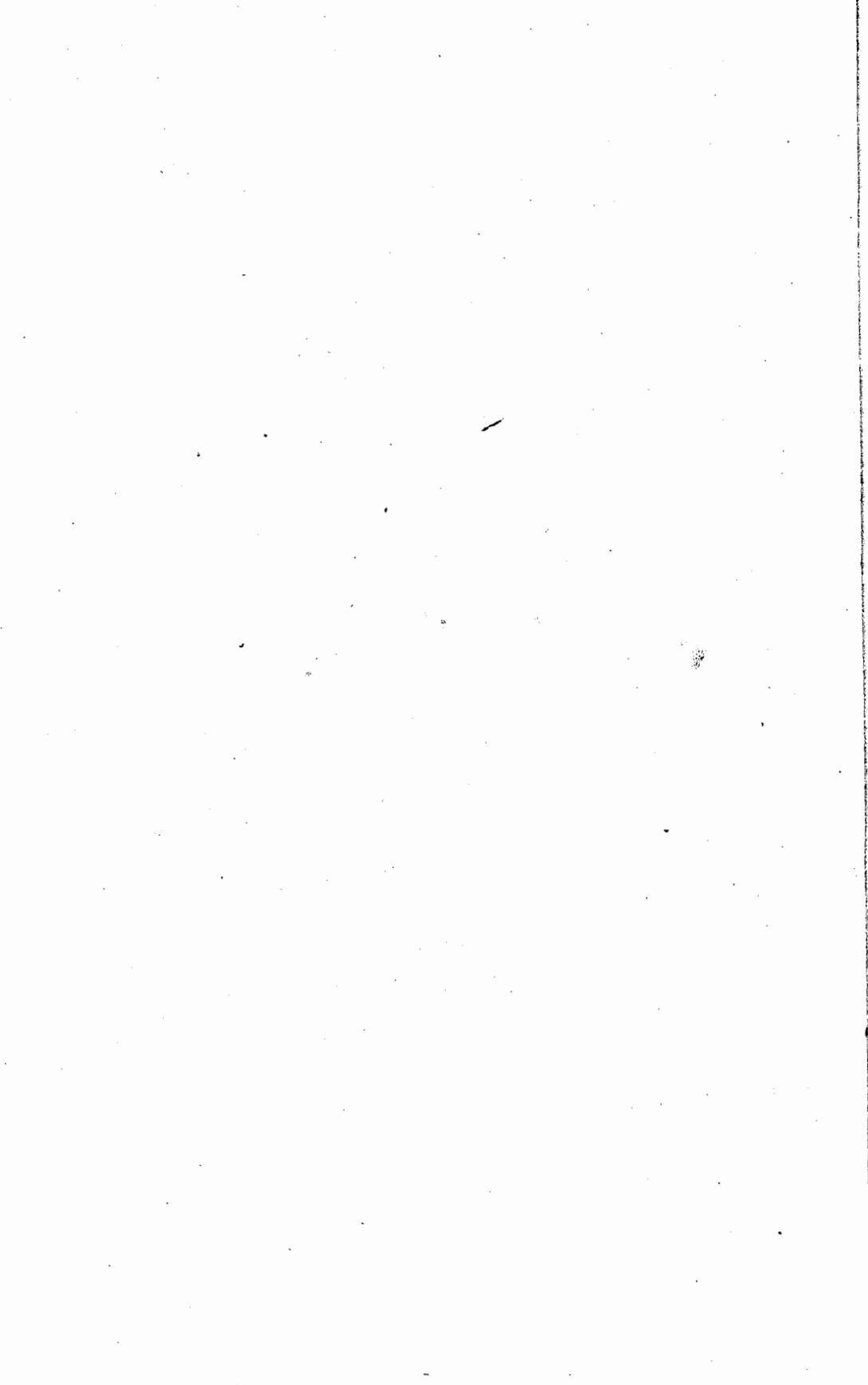
By

**Dr. AHMED RIFAAT KHAFAGY**

Director of the Regional Center  
for Arbitration at Cairo

## **Summary :**

- 1 — Introduction (Arbitration and investments).
- 2 — Cairo Arbitration.
- 3 — Functions of the Centre.
- 4 — Appreciation of our Centre.
- 5 — Other Arbitral institutions.
- 6 — Cooperation with the ICSID.
- 7 — Future of the Centre.
- 8 — Conclusion.



as housing, food industries, textiles, etc. But they are still quite remote from being full-fledged Islamic banks. That is, the Islamic bank, in addition to the usual taxes, annually allocates 2.5 % of the invested capital or 5 % (five per cent) of its clear profit as tithes (called ZAKAT in Islam) to be paid in kind or money, or in services (as deemed fit) to the needy people in the bank quarter or area.

This shows clearly the mandatory function of the Islamic bank in achieving the social development and social security policies; a function which evidently distinguishes it from the non-Islamic bank.

**(5) What about Lending :**

Prohibiting usurious lending by Islam does not automatically mean that no loaning is to be made. It is admitted that loans are indispensable to all, whether for consuming or investing ends.

Therefore, all banks must be required by law to assign a certain percentage — adjustable to the community's needs — of their funds to be extended as INTEREST-FREE loans, except for their administrative expenses.

**(6) Conclusion :**

Even after the conversion of to-day's non-Islamic banks into co-operative intermediaries rather than exploitative brokers, the Islamic bank, its employees character : that is the devotional spirituality that characterizes all its transactions.

In the province of Islamic banking, all are committed to the commandments of God Almighty, wanting His grace, seeking straight and justice, foresaking exploitation and deceit, thereby maintaining satisfaction and good-will among all the parties of a transaction, and eventually making happiness and peace prevail within the community and worldwide.

The present banks, therefore, are only playing the role of a broker between the following two parties.

- 1— The affluent, which entrusts them with its riches without, in most cases, getting any profit; and
- 2— The needy, which pays exorbitant usury for such loans.

As such, banks are an exploitative intermediary to both parties and the time has come now to unveil their ugly face, their ruinous role to the economy and community, and to guide their operations pursuant to the teachings of Islam which strictly forbid usurious transactions and keep a first-rate punishment for them. Consequently, such banks would have no alternative but to invest their monies in areas other than crediting.

### (3) Aspects of Investment

However, closing the door of usurious lending and leaving the banks the only choice of investing their money, would not turn these banks into full-fledged Islamic institutions.

Islam does not only ask for virtuous pure profit but, to the same extent, caters for the good of the whole community. That is why an Islamic bank would set-up a bakery even if the anticipated return is only marginal; whereas the non-Islamic bank would choose financing a perfumery, though that would satisfy the needs of only a luxurious minority. The sole inducement for investment for a non-Islamic bank being whether the feasibility study made for a certain project confirms high revenue.

It is obvious then that the Islamic bank is bound by the teachings of Islam to render priority to the investments needed by the community, even if the profit is limited. Thus, the role of the Islamic bank in the economic development becomes evident.

### (4) Social Development & Social Security :

Some of the existing banks are probably restricting their investments to the areas most needed by the community, such

**In the Name of God, Most Gracious,  
Most Merciful**

**INTERNATIONAL SYMPOSIUM "ISLAMIC BANKS  
AND ECONOMIC CO-OPERATION"**

**Islamic and Non-Islamic Banks**

*By*

**Dr. Muhammed Shawki Al-Fangary**

**Deputy President, State Council of Egypt**

**Professor of Islamic Economics on Secondment  
to the Universities of Azhar and Riyadh**

**(1) Foreword :**

In their capacity as savings and resources accumulating institutions, there is no distinction between the Islamic and non-Islamic Banks.

The difference lies in the methods adopted by each of them in investing these savings and resources. Out of this single diversity stem several others.

Probably the prime contradiction between the two banking systems is that the Islamic banks, according to the teachings of Islam, cannot give interest-seeking loans, and consequently are compelled to invest their accumulated funds, either independently or in association with others.

**(2) Existing Banking Systems :**

The chief function of the existing banks is to lend the money of the haves, mainly from call deposits and current accounts, to the have-nots for consumptive or investment purposes. Such loans are usually given for usurious interests which have extremely adverse effects on the economy, as well as on the society at large.

On the supply side some adjustments have to be introduced to the investment policy in hotel accommodation to avoid any future disequilibrium between supply and demand. Thus suitable action should be taken to terminate, or at least greatly slow down, expansion in 3 and 5 star hotels in G. Cairo, and 3 star hotels in Alexandria.

In contrast, more investment should be directed towards the area which are expected to enjoy a high rate of occupancy. These are Aswan 5 star hotels and Alexandria 4 star hotels. Any further investment in Luxor and Aswan region however should take into consideration the size of investment in floating hotels which are serious competitors to land based hotels.

It can be concluded therefore that the results obtained from the demand and supply analysis are not subject to any significant degree of under estimation. On the contrary, actual occupancy rates are likely to be lower than estimated by this study, if divergence between actual and forecasted number of tourist nights continues to be large as it is the case in 1983.

As a matter of fact, decline in the rate of occupancy has already began to be visible. Available data indicate that average occupancy rate for all hotels has teadily decreased from 81.1 percent in 1978 to 68.9 percent in 1982\*. The rate of decline was highest for Cairo region. Aswan region on the other hand witnessed a certain increase in occupancy rate over the same period. This confirms our expectations for different regions which are given in Table (17) above.

Having accepted the overall conclusion that low rates of occupancy are to be expected particulary in G. Cairo region and in 3 and 5 star hotels, measures should be taken on both the demand and the supply side to improve the deteriorating situation. On the demand side attempt should be made to influence simultaneously the main demand components, namely, number of visitors, average stay period and proportion of nights spent in hotels. The different desirable levels for each of these components are presented in section (8) above. In this respect, greater attention should be given to improving tourism services in general, and hotel services in particular. Pricing policy for hotel services should also be reconsidered in the light of the level of prices prevailing for similar services in other tourist receiving countries. Trips organized by Israeli tourism companies, which is considered as one of the important reasons behind the recent fall in average stay period, should be terminated. On the other hand extra support should be devoted to Egyptian private and public sector tourism-companies.

---

\* Source of data is Ministry of Tourism.

Note that actual rates of occupancy recorded for different hotels in the published statistics tend to be exaggerated. This is because the practice followed by hotels is to calculate occupancy rates on the basis of ready for use capacity and not all existing capacities. While the rates given in this study are calculated for all existing capacity.

From table (22) overestimation is evident particularly in terms of tourist nights. This study's estimation for 1983 exceeds the actual number of tourist nights by 1.4 million night. Two reasons may explain such unexpected behaviour. The first is a decline by 3.2 percent occurred in number of Arab visitors between 1982 and 1983. This contradicts our expectation that number of Arab visitors will continue to increase at a fairly high rate until 1985. The second is a sharp fall by 9.2 percent in average stay period for all groups of visitors. The two changes result in a drop in number of tourist nights from 130/thousand in 1982 to 8857 thousand in 1983.

In addition, demand for hotel accommodation may be exaggerated as a result of applying the variable proportion of hotel tourist nights. It was assumed that the proportion expected to prevail from 1985 to 1990 increases at the same rate of growth that happened over the period 1978-1982. This particular period however was characterized by a fairly fast growth in hotel capacity, besides it followed a long period (1968-1976) of almost stagnant hotel capacity. Hence it is most likely that demand for hotel accommodation was increasing over this period at unusually fast rates.

Another type of hotel accommodation which was not considered in this study in spite of its increasing importance, is floating hotels. The capacity of these hotels increased rapidly over a short period of time from 955 beds in 1978 to 4871 beds in 1982. In addition, there are several of these hotels under construction, which means that their capacity will continue to increase until the end of this decade. The great majority of these floating hotels are running between Luxor and Aswan. In view of the popularity of such type of accommodation amongst European and American tourists, they represent a serious source of competition to land based hotels situated in these two regions. In fact, complaints began to arise from managers of land based hotels in Luxor and Aswan, that floating hotels attract their customers, and offer a great threat to their occupancy rates. Occupancy rates estimated for Luxor and Aswan hotels may therefore be adversely affected in the future as a result of severe competition from floating hotels.

## 9. CONCLUDING REMARKS :

Demand and supply analysis provide us with a major conclusion, namely, that excess capacity is going to dominate the Egyptian hotel market until 1990. Occupancy rates expected until the end of the decade therefore are likely to be very low. The reason behind such phenomenon is quite obvious : a very high rate of expansion in hotel accommodation capacity, and a correspondingly very moderate growth in tourist numbers and tourist nights. Thus, over the period 1977-1983. The rate of opening of hotel capacity was 208 percent, whereas the rate of growth of number of visitors was 45 % and that for number of visitors nights was 37 percent over the period 1976-1982.

The validity of this general conclusion however depends to a large extent on the accuracy of demand and supply estimation. Supply was estimated directly through a comprehensive survey covering all regions considered in the study. Errors on the supply side are therefore less likely, unless the opening of some hotels which were expected to start operation during the period was postponed. Errors are more likely to occur in demand estimation where number of visitors was forecasted using a linear trend equation. In fact there are some indications that tourist demand forecasted by this study is likely to be over-estimated. The first and most obvious evidence can be derived from a comparison between number of tourists and tourist nights forecasted by the study and actual numbers realized in 1983.

**TABLE (22)**

**Actual and estimated number of tourists and tourist nights 1983 (000)**

	1983	
	Tourist	Tourist nights
Actual*	1497	8857
Forecast	1514	10295

Source : Ministry of Tourism

and (8.2) respectively. The other alternative to achieve the feasible occupancy rates would be to increase the proportion of nights spent in hotels. That is, to induce visitors to spend more of their tourist nights in hotels.

Applying the same demand formula, with P becoming the unknown, different values of P and determined corresponding to the given feasible occupancy rates.

The results are given in Table (21).

**TABLE (21)**  
**Feasible occupancy rates and corresponding proportions**  
**hotel tourist nights 3-5 star hotels 1990**

Occupancy Rate	50	55	60	65	37.3*
Proportions	57	60	68	74	42.5*

\* Expected.

The achievement of the 65 percent occupancy rate in 1990 is not, by no mean, an easily task. Proportion of hotel tourist nights has to increase from 42.5 percent to 74 percent. On the other hand, the gap between the expected proportion (42.5%) and the proportion required to reach the 50 percent occupancy (57%) is not a small one. This means that even in the case of the lowest feasible occupancy, a great effort has to be made to persuade more visitors to spend their tourist nights in hotels.

Transforming part of the tourist nights from accommodation outside the hotel sector to hotel accommodation should be attempted however in the case of Arab visitors. As demonstrated earlier a very large proportion (77% in 1978) of Arab visitors nights are spent outside the hotel sector. This may be accepted when the average stay for Arabs was very long to the extent that they could not afford spending such a long stay in hotels. But recently, in view of the sharp decline in average stay by Arab visitors, it becomes more plausible for them to spend more tourist nights in hotels.

**TABLE (20)**

**Feasible occupancy rates and corresponding average period of stay (1990)**

Occupancy rates (%)	50	55	60	65	37.3*
Average stay	8.6	9.5	10.3	11.2	6.4*

\* Expected occupancy and stay.

Given the expected average stay period in 1990, the length of stay has to be extended by 2.2 days to achieve the 50 percent occupancy, or by 4.8 days to achieve the 65 percent occupancy rate.

It is worth noting that extending the length of stay to some of the levels given in Table (20), may be a much less difficult task than increasing number of visitors in the manner described in (8.1) above. For instance, the 50 percent occupancy rate is easier to achieve through extending the average stay by 2.2 days, than through increasing number of visitors by about 1 million. This is true considering the following facts :

- (i) Until 1973 average stay was higher than 11.2 days, the stay corresponding to the highest feasible occupancy.
- (ii) Average stay for other tourists receiving countries in almost the same stage of development as Egypt is rather long. For instance in 1980 average stay in Tunis was 7.6 days, Cyprus 10.75, Turkey 9.0, Morocco 10.4 (1979), Greece 12.7, and Egypt 6.4 days.
- (iii) Severe competition in the World Tourism market would make it almost impossible for Egypt to increase number of visitors during the next 5 years by at least 1 million visitors.

### (8.3.) Proportion of Hotel Nights :

Suppose it is neither possible to increase number of visitors, nor to extend the length of stay as proposed in sections (8.1)

**TABLE (19)**  
**Feasible occupancy rates and corresponding number**  
**of tourist and tourist nights**  
**(3 - 5 star hotels 1990)**

Occupancy, rate %	50	55	60	65	Expected 37.3
Number of tourists	3101394	3411533	3751832	4031812	2,181000
Number of tourist nights	19848921	21833811	24011724	25803596	14,002,000

It is fairly clear from Table (19) that at all levels of occupancy, the gap between number of tourists and tourist nights required to reach the feasible occupancy and the numbers expected in 1990, is quite large. For instance, to achieve the 65 percent occupancy rate, Egypt should receive four million visitors, whereas the number expected by this study is slightly over 2 million. Number of tourist nights should be 25.8 million, while the number expected is 14 million. Even at the lowest feasible rate of occupancy (50%), about 1 million extra visitors and 5.8 million extra tourist nights are required to achieve such occupancy.

#### (8.2.) Average Period of Stay :

If number of tourists remains as expected in 1990, the feasible occupancy rates could be achieved through the increase in average period of stay. Table (20) demonstrates the magnitude of change in the length of stay necessary to achieve the given occupancy rates\*.

\* The figures are obtained from the same demand formula with average stay being the unknown.

percent for 3-5 star hotels. Note that the lower limit for the proposed feasible occupancy (50%) is significantly higher than the rate expected in 1990 for 3-5 star hotels (37.3%).

The sensitivity analysis is conducted to fulfil this objective in terms of the main components of demand :

- (i) Number of tourists and tourist nights.
- (ii) Average period of stay.
- (iii) Proportion of hotel nights/total tourist nights.

Changes in each of these components are likely to have an appreciable influence on demand for hotel accommodation, which in turn would affect the gap between supply and demand, and the occupancy rate.

In the following the relationship between the different feasible rates of occupancy and each of these components will be established.

#### (8.1.) Number of Tourists and Tourist Nights :

Number of tourists and tourist nights needed to achieve the feasible occupancy rates are calculated from the demand formula :

$$R = \frac{T \times L \times P}{365 \times O \times d}$$

which is substituted as follows for 3-5 star hotels :

$$27310 = \frac{T \times 6.4 \times 0.4251}{365 \times [0.05-0.65] \times 1.6}$$

Where\* R = number of hotel rooms available in 1990  
 L = length of stay- P = proportion of hotel nights/total tourist nights in 1990, d = room density, O = rate of occupancy [4 alternative rates : 50%, 55%, 60% and 65%] and T = the only unknown is number of tourists required to achieve the given occupancy.

The deterioration in the rate of occupancy for G. Cairo region is quite obvious. It includes all hotel categories. The rate in 1990 is less than half its level in 1978 for 5 star hotels, and it is one-third its level in 1978 for 3 star hotels. In contrast a marked improvement can be observed for Aswan region, where the over all rate increases from 59 percent to 73 percent. In Alexandria region, the notable decline in 3 star occupancy and the rather moderate decline in 5 star occupancy, is being offset by a large improvement in 4 star hotels rate of occupancy. Kena region is expected to witness two opposite changes, an improvement in the rate of occupancy in 4 and 3 star hotels, and a decline in the 5 star hotels occupancy.

The overall rate for all regions and hotel categories, indicates a sharp decline over the period. This is due to the fact that hotel activity is concentrated in G. Cairo region. The very low occupancy expected for this region tends to have an overwhelming effect on total occupancy rate.

#### 8. SENSITIVITY ANALYSIS :

The overall occupancy rate expected in 1990 for 3 to 5 star hotels is 37.3 %. This is obviously a rather low rate of occupancy which involves a large excess capacity for the hotel sector. Perhaps the immediate consequence of such large excess capacity is that several hotels will fail to achieve the break even point, and may have to withdraw from the market.

The objective now is to find out to what extent should the different components of demand change in order to achieve certain feasible occupancy rates in the hotel sector. That is, to determine the changes required on the demand side to improve the overall rate of occupancy to the level sufficient to keep hotels in the market making break even profits.

Since break even, or feasible occupancy may vary from hotel to another according to hotel category, time and cost of hotel construction, type of management and ownership... etc., it may be convenient to determine a certain range of occupancy rates within which feasible occupancy for most hotels should lie. This range is considered to be between 50 percent and 65

The lowest rates of occupancy are realized in the case of 3 star hotels in general (34 %) and G. Cairo 3 star hotels in particular, where the rate reaches 22.0 percent in 1985 and 21.8 percent in 1990.

Table (17) reveals however a significant improvement in occupancy rates to be achieved over the period by several hotel categories. For instance, occupancy rate for G. Cairo 5 star hotels increases from 32.9 percent in 1985 to 41.7 percent in 1990. The reasons are the same as those given above to explain the reduction in excess capacity over the period. Some hotel categories, on the other hand, show only slight improvement, or small deterioration in occupancy rates. These are G. Cairo 4 and 3 star hotels.

The sharp contrast between occupancy rates in Kena 5 star hotels over the period should be noted. In 1985 occupancy rate greatly exceeds 100 percent, it then decreases to 57.4 percent in 1990. This is explained by the constant room supply in Kena 5 star hotels until 1985. After 1985, an expansion amounting to 800 room is expected to take place.

### (7.3.) Over-Time Change in Rate of Occupancy :

In spite of the moderate improvement in occupancy rates realized over the period 1985-1990, yet expected occupancy rates in 1990 are very low when compared with the those achieved at the end of the 1970's. In Table (18) a comparison between the 1978 and the 1990 rate of occupancy is made.

**TABLE (18)**  
**Occupancy rates, 1978 and 1990**

Region Category	G. Cairo		Alex		Kena		Aswan		Total	
	1978	1990	1978	1990	1978	1990	1978	1990	1978	1990
5 Star	87	41.7	68	59.3	70	59.4	90	124.0	83	47.0
4 Star	70	40.6	59	92.0	52	67.5	43	45.0	92	42.0
3 Star	67	21.8	42	28.3	57	60.6	-	-	60	24.0
Total*	71*	34.8	45*	53.2	61*	60.8	59	73.0	62	37.3

\* Total for 1978 includes all hotel categories i.e. 1-5 star hotels.

which amounts to 277 in 1985, is expected to change into surplus of 133 rooms in 1990. This is due to the significant increase in hotel capacity expected between 1985 and 1990 for those particular hotel categories.

**(7.2.) Expected Occupancy :**

Demand for hotel accommodation is estimated for each hotel category in each region assuming a certain occupancy rate, as indicated above. The resulting gap between demand and supply, therefore, reflects the difference between supply and demand, not in absolute terms but in terms of the assumed occupancy. The gap could be represented in another way, simply by estimating the rate of occupancy resulting from the expected room supply and the number of hotel nights demanded. In other words, occupancy rate becomes the unknown in the demand equation given above expected occupancy rates are calculated and given in Table (17).

**TABLE (17)**  
**Expected Occupancy Rates by Region and Hotel Category**  
**1985 - 1990**

Region	G. Cairo		Alex.		Kena		Aswan		Total	
	1985	1990	1985	1990	1985	1990	1985	1990	1985	1990
5 Star	32.9	41.7	42.8	59.3	144.0	59.4	89.0	124.0	39.0	47.0
4 Star	39.4	40.6	66.2	92.0	48.8	67.5	32.4	45.0	40.0	42.0
3 Star	22.0	21.8	24.0	28.3	49.4	68.6	-	-	21.0	24.0
Total	30.8	34.8	41.3	53.2	72.2	60.8	52.9	73	33.0	37.3

Expected occupancy rates in 1985 and 1990 tend generally to be low, except 4 star hotels in Alexandria and 5 star hotels in Aswan, where occupancy rate in 1990 amounts to 92 percent and 124 percent respectively. Looking back at number of rooms supplied (Table 9) for these two hotel categories, it can be seen that supply is almost constant from 1983 to 1990.

Table (16)  
Demand, Supply and Expected Gap in Hotel Accommodation  
1985, 1990

	C A I R O			ALEXANDRIA			L U X O R			A S W A N			T O T A L		
	D	S	Gap	D	S	Gap	D	S	Gap	D	S	Gap	D	S	Cap
5-star	2820	7447	4627	376	598	222	537	260	-277	291	294	3	4035	8599	4564
4-star	2114	3752	1638	746	664	-82	423	451	28	391	519	128	3812	5968	2156
3-star	1787	5451	3664	576	1009	433	312	360	48	-	-	-	2699	7574	4875
2-star	1388	1924	536	440	827	387	37	428	391	276	515	239	2734	4915	2181
1-star	1190	408	-782	765	519	-246	-	-	-	-	-	-	2314	2641	327
Total	9299	18982	9683	2903	3617	714	1304	1499	195	958	1328	370	15594	29697	14103
5-star	3919	8172	4253	522	598	76	747	880	133	405	294	-111	5610	9944	4334
4-star	2935	5061	2126	1036	664	-372	586	451	-135	541	519	-22	5298	7822	2524
3-star	2358	7245	4887	799	1185	386	433	360	73	-	-	-	3752	9544	5792
2-star	1928	1924	-4	618	927	309	55	428	373	383	557	174	3800	5746	1946
1-star	1654	426	-1228	1061	519	-542	-	-	-	-	-	-	3214	2659	-555
Total	12794	22828	10034	4036	3893	-143	2311	2219	444	1329	1370	41	21674	35715	14041

Some hotel categories in some regions nevertheless demonstrate shortage of supply, or very small excess capacity. These are : Alexandria 4 star hotels, Luxor 4 star hotels and Aswan 5 star hotels. Obviously, these are the categories with very limited supply expansion over the period.

Negative gap for most 1 star hotels (i.e. supply shortage), is due to the practice followed by the Ministry of Tourism of transferring some of the 1 star hotels to popular hotels. This causes artificial supply reduction in this category and hence excess demand. Transfer from 2 to 1 star hotels is also possible. It is reasonable therefore to exclude these two categories from the analysis.

Between 1985 and 1990 some marked changes are recorded. Most obvious is the reduction in excess capacity which occurred over the period for several hotel categories.

For instance, the gap in Alexandria 5 star hotels decreased from 222 rooms in 1985 to 76 rooms in 1990. Also, the small excess capacity in Kena 4 star hotels in 1985 is expected to turn into supply shortage which amounts to 135 rooms in 1990. The following reasons explain this change :

- (i) The rate of increase in room supply from 1985 to 1990 is rather low for several hotel categories. Actually room supply for some hotel categories remains constant during this period (see Table 9).
- (ii) The rate of growth assumed in the estimation of number of tourist arrivals is high in the second half of the decade compared to the first half.
- (iii) The use of an increasing proportion of hotel nights over time results in or higher rate of hotel demand in later years.

Nonetheless, for some hotel categories gap between supply and demand shows a certain increase over the period. For instance, in G. Cairo 4 and 3 star hotels, room surplus is greater in 1990 than in 1985. Room shortage in Kena 5 star hotels

**TABLE (15)**  
**Occupancy Rates by Region/Hotel category 1978**

Region Category	Cairo	Alex	Kena	Aswan	Total
5 Star	87	68	70	90	83
4 Star	70	59	52	43	62
3 Star	67	42	57	—	60
2 Star	59	22	35	55	46
1 Star	55	38	—	—	47
Total	71	45	61	59	62

Source : Calculated from : number of hotel nights and room density, CAPMAS annual publication, 1982.

The above occupancy rates can be substituted for  $\Theta$  in the formula. This means that number of rooms demanded is estimated assuming that hotels are occupied at the above rates.

Room density (d) is calculated as follows :

$$d = \frac{\text{Number of occupied beds}}{\text{Number of occupied rooms}}$$

Average room density found to be 1.60 person per room in 3-5 star hotels, and 1.75 person per room in 1 and 2 star hotels.

## 7. MATCHING DEMAND AND SUPPLY :

### (7.1.) The Expected Gap :

Demand, supply and expected gap of hotel accommodation are given in Table (16) in terms of number of rooms, for 1985 and 1990. Most categories in different regions indicate a large excess capacity of hotel accommodation. Room surplus is particularly evident in G. Cairo 5 and 3 star hotels. Where excess accommodation capacity in 1985 represents 62 percent and 67 percent of expected supply respectively. The large surplus is explained by the fact that supply expansion (over the period 1978-1983) for these two categories has been substantial, in the meantime, demand expanded at a relationly slow rate.

(iii) The proportions estimated according to hotel category are classified also according to region using the information given in Table (12)\*\*.

The results of the calculations are given in Table (14). It can be seen that the total proportion, for all regions and hotel categories increases from 43 percent in 1981 (base year) to 48.4 percent in 1985, and to 56.1 percent in 1990. Proportions of hotel tourist nights for different hotel categories within different regions also show a significant increase. For instance, the proportion for Cairo 5 star hotels reaches 12.27 percent in 1985 and 14.22 percent in 1990.

### (6.3.) Occupancy Rates (o) and Room Density (d) :

No data on number of rooms occupied by region and hotel category are available directly. Occupancy rates are calculated therefore indirectly from data on number of hotel nights and room density, as follows :

Number of rooms occupied = Number of hotel nights  $\div$  room density. Occupancy rate = rooms occupied  $\div$  room available.

Occupancy rates obtained for 1978 are given in Table (15). They vary directly with hotel category. The rates are fairly high for Cairo and Aswan 5 Star hotels and very low for Alexandria and Aswan 3 and 4 Star hotels respectively. The overall average occupancy is 62 percent. G. Cairo is the only region with above average occupancy (71 %), and Kena approaches the average (61 %).

Table (14)  
Proportion of hotel nights to total tourist nights  
1985 and 1990

	5 Star		4 Star		3 Star		2 Star		1 Star		Total	
	1985	1990	1985	1990	1985	1990	1985	1990	1985	1990	1985	1990
Greater Cairo	12.27	14.22	7.40	8.57	5.99	6.95	4.48	5.19	3.58	4.15	33.72	39.08
Alex.	1.28	1.48	2.20	2.55	1.21	1.40	0.53	0.62	1.59	1.84	6.81	7.89
Kena	1.88	2.18	1.10	1.27	0.89	1.03	0.07	0.08	-	-	3.94	4.56
Aswan	1.31	1.52	0.84	0.97	-	-	0.83	0.96	-	-	2.98	3.45
Total All Regions	16.75	19.42	11.84	13.70	8.10	9.39	6.29	7.29	5.44	6.30	48.40	56.1

\* 1976 was excluded because its inclusion yields a fairly high rate of growth.

\*\* See Appendix for details of calculations.

**TABLE (13)**  
**Proportion of hotel nights to total tourist nights**  
**1976 - 1981**

Year	(1) Number of Hotel nights*	(2) Number of Tourist nights	Proportion of hot- nights (1) % (2) %
1976	2439387	6796000	34.6
1977	2422837	6339000	38.2
1978	2649016	7136000	37.1
1979	2882661	7104000	40.6
1980	3313188**	8084000	41.0
1981	4230928	9806000	43.0

\* Tourist plus Egyptian hotel nights.

\*\* Data available for the period Jan.-June 1980 only. Hotel nights for this period is multiplied by 2 to get hotel nights for the whole year.

Source : (1) CAPMAS, Quarterly publication, different issues.  
 (2) Ministry of Tourism.

According to the information given in Table (13), a variable increasing proportion rather than a constant proportion seems more plausible for the estimation of future hotel demand.

Variable proportions of hotel tourist nights by region and hotel category are therefore estimated for the period 1982-1990 according to the following assumptions.

- (i) The average annual rate of growth of proportion of hotel nights calculated from Table (13) over the period 1977-1981 (3%), is assumed to prevail from 1982 to 1990\*.
- (ii) The relative share of each hotel category in the total number of hotel nights realized over the period 1977-1981 is also assumed to continue until 1990.

P = Proportion of visitors staying in hotels.

O = rooms occupancy rate.

d = room density (average number of visitors per room).

The different components should be determined and the formula applied to estimate hotel demand by hotel category and region simultaneously over the period 1985-1990.

**(6.1.) Tourist Nights (T X L) :**

Since TXL in the above formula produces tourist nights, the number of tourist nights estimated in section (3) for 1985 and 1990 can be substituted directly for TXL.

**(6.2.) Proportion of Tourists using Hotels (P) :**

As mentioned earlier proportion of tourists using hotels (P) can be replaced by proportion of hotel nights to total tourist nights.

Only recently more up to date data on number of hotel nights became available, which permits an estimation of this parameter taking into account its historical trend. It should be noted however that the newly published statistics are given by CAPMAS quarterly publication, where hotel nights are classified either by region or by hotel category. As we shall see below, a certain procedure is followed to adjust these data to take account of region and hotel category simultaneously.

A small time series on the number of hotel nights over the period 1976-1981 is given in Table (13), together with the proportion of hotel nights to total tourist nights.

of hotel nights in the 5- star category are spent in G. Cairo 5 star hotels. This means that there is a great gap between Cairo and other regions with respect to tourist attraction & development.

**TABLE (12)**

**Proportion of hotel nights to total tourist nights  
(Average 1978 and 1979) by region/category**

Region						
Category	G. Cairo	Alex.	Kena	Aswan	Others	Total
5 Star	10.57	1.10	1.62	1.13	0.01	14.43
4 Star	7.61	2.26	1.13	0.86	0.30	12.16
3 Star	5.06	1.02	0.75	-	0.01	6.84
2 Star	4.63	0.55	.07	0.86	0.39	6.50
1 Star	2.79	1.24	-	-	0.12	4.24
Total	30.66	6.16	3.57	2.85	0.92	44.16

Source : Calculated from pension and Hotel Activity Statistics, Annual publication, CAPMAS, 1982 and 1983.

## 6. TRANSFORMING EXPECTED TOURIST DEMAND INTO HOTEL DEMAND :

Estimation of hotel demand means the determination of number of rooms demanded by different visitors. The following formula is used to transform expected tourist demand given in section (3) into demand for hotel accommodation :

$$R = \frac{T \times L \times P}{365 \times \Theta X d}$$

R = rooms required annually (hotel demand)

T = number of visitors per year.

L = length of stay (number of nights per visitor).

**TABLE (11)**  
**Percentage of hotel tourist nights/total tourist**  
**nights by nationality and region (1978)**

Nationality	Arabs	Europeans	Americans	Others	Total
Region					
Cairo & Giza	19.0	41.4	44.7	35.7	29.7
Alexandria	2.4	4.8	2.7	3.6	3.2
Canal Zone	0.4	1.8	0.2	25.1	2.5
Kena	0.07	10.3	9.4	2.3	4.ε
Aswan	0.2	6.2	1.9	1.0	2.2
Other regions	0.73	1.3	0.58	0.2	1.0
<b>Total</b>	<b>22.8</b>	<b>65.8</b>	<b>59.5</b>	<b>68.4</b>	<b>42.9</b>

Source : See Table (10).

Second to G. Cairo Western visitors prefer a visit to Kena where they go for world famous antiques and art treasures. Arab visitors on the other hand spend the tourist proportion of their hotel nights in Kena and Aswan. Alexandria occupies a second position after G. Cairo for them.

Finally the remarkably high proportion of hotel nights spent by "others" in the Canal Zone is due to the large number of Japanese working in the canal expansion projects during this period.

#### (5.4.) Hotel Tourist Nights by Region and Hotel Category :

A direct relationship between the category of hotel and the proportion of hotel nights is quite evident from Table (12). As indicated earlier the higher the hotel category the larger is the proportion of hotel nights allocated to this category. However, G. Cairo 5- and 4- star hotels dominate the market with a fairly high proportion of hotel nights compared to the same hotel category in other regions. For instance, 25 percent of all hotel nights are spent in G. Cairo 5 star hotels, whereas 73 percent

(ii) Excluding popular hotels, Europeans have the highest demand for hotel accommodation. Their nights in hotels represent 57 percent of their tourist nights spent in Egypt. Americans come in the second place. With 52.5 percent, they, however, have the highest demand for 5- and 4 star hotels (43.5% compared with 40.7% for Europeans). The Arabs with a fairly low proportion (12.7 percent) occupy the last position. This reflects the fact that furnished flats is the most popular accommodation among Arab visitors.

(iii) With respect to total demand (excluding popular hotels), the highest demand is for 5 star hotels. The lower the hotel category, the smaller is the proportion of hotel tourist night spent. This applies also to individual group nationalities except Arabs where the largest demand is for 2 star hotels. This means that the pattern of demand for hotel accommodation in Egypt is such that Europeans, Americans and rich Arab visitors prefer to stay in 5 and 4 star hotels, whereas Arabs from low income countries stay mainly in 2 star hotels.

### (5.3.) Hotel Tourist Nights By Nationality And Hotel Categories :

Proportions of hotel tourist nights/total tourist nights are calculated and given in Table (11). Clearly, the great majority of visitors spend their holiday in G. Cairo, the centre for entertainment, business and medical treatment, as well as culture and history. G. Cairo absorbs about 30 % of all tourist nights, and almost 70 % of all hotel tourist nights. Arab hotel visitors enjoy the highest demand for G. Cairo hotels, where 83 percent of their hotel tourist nights are spent in G. Cairo. The rate decreases to 63 % in the case and European visitors, whereas American visitors spend 75 % of their hotel tourist nights in G. Cairo.

In all three classifications hotel tourist nights are given in percentage form, that is by dividing number of hotel tourist nights by number of total tourist nights.

### (5.2.) Hotel tourist nights by tourist Nationality and Hotel Category

Proportions of hotel tourist nights to total tourist nights given in Table (10) reveal the following useful information :

**TABLE (10)**  
Proportion of hotel tourist nights/total tourist nights by hotel category and nationality (1978)

Nationality Category	Nationality				Hotel
	Arabs	Europeans	Americans	Others	
5- Star	2.7	18.2	29.6	9.7	10.9
4- Star	1.8	22.5	13.9	7.5	9.7
3- Star	2.4	10.6	4.7	7.6	5.4
2- Star	3.7	4.1	3.3	5.2	3.9
1- Star	1.1	1.6	1.0	1.9	1.3
Popular Hotels	11.1	8.8	7.0	36.7	11.7
All Hotels	22.8	65.8	59.5	68.4	42.9

Source : Number of hotel tourist nights, CAPMAS, Hotel and Pension Activity Statistics 1982.

Number of Tourist nights, Ministry of Tourism.

- (i) Proportion of hotel tourist nights spent in popular hotels is the highest proportion among all hotel categories. This is due to the fact that almost half hotel nights for Arab visitors are spent in popular hotels. Also, proportions of European and American hotel nights spent in popular hotels are not small, they are greater than the proportion of nights in 1 and 2 star hotels taken together. Nonetheless, as mentioned earlier, popular hotels are excluded from our analysis.

## **5. HISTORICAL PATTERN OF DEMAND FOR HOTEL ACCOMMODATION :**

### **(5.1.) Statistical Data :**

The most reliable statistics related to hotel demand are those published by CAPMAS based on comprehensive surveys of all hotels and pensions in Egypt. CAPMAS produces two different publications containing hotel statistics. The first is annual publication, where data on number of visitors using hotel accommodation and number of nights spent in hotels by these visitors, are given in aggregate form. That is no distinction is made between groups of nationalities for different visitors, nor between international and Egyptian hotel visitors. The annual statistics however have a great advantage of being classified by region and hotel category simultaneously. The second is a quarterly publication, where hotel statistics are classified in detail by visitor nationality. Number of hotel visitors and number of hotel nights nevertheless are given either by region or by hotel category.

The two kinds of information are utilized to provide a complete picture of hotel demand.

It should be noted however that demand will be considered in terms of number of nights spent in hotels by hotel visitors (hotel tourist nights), rather than in terms of number of hotel visitors. The reason is that number of hotel visitors is over-estimated in CAPMAS statistics, where the same person is considered as different visitor each time he visits a different hotel or each time he visits the same hotel during his continuous stay in Egypt.

Three different classifications of hotel tourist nights are considered below :

- (i) Hotel tourist nights by tourist nationality and hotel category.
- (ii) Hotel tourist nights by tourist nationality and region.
- (iii) Hotel tourist nights by region and hotel category.

Table (9)  
Supply of Hotel Accommodation (Number of Rooms) by Region and Hotel Category  
1978 - 1990

	Greater Cairo			Alexandria			Luxor			Aswan			Total *							
	1978	1983	1985	1978	1983	1985	1978	1983	1985	1978	1983	1985	1978	1983	1985	1990				
5-star	1792	6007	7447	8172	208	598	598	598	598	260	260	260	880	144	294	294	2104	7159	8599	9844
4-star	1305	2400	3732	5061	460	614	664	664	664	246	451	451	451	226	256	519	2320	4178	5968	7872
3-star	923	3755	5451	7245	280	774	1009	1185	158	128	360	360	360	-	-	-	1373	5057	7574	9544
2-star	1070	1740	1924	1924	348	801	827	927	-	428	428	184	184	368	515	557	1850	4068	4915	5746
1-star	443	342	408	426	375	519	519	519	-	153	153	153	153	-	166	166	875	2345	2641	2695
Total	5533	14244	18982	22828	1671	3306	3617	3893	664	1420	1652	2272	554	1084	1494	1536	8522	23007	29697	35751

\* Total is slightly greater than summation for the 4 regions due to the exclusion of minor regions.

SOURCE: 1978 from CAPMAS is Annual Publication Op.Cit., 1983, 1985 and 1990 derived from the comprehensive Hotel Survey.

Given the above definition of hotel capacity, its estimation is undertaken for the years 1983, 1984, 1985 and the period afterwards until 1990. Data on hotel capacity are obtained from two sources :

- (i) Existing statistics available from the Ministry of Tourism, which are modified to take into consideration new hotels already operating but not included in the Ministry's statistics.
- (ii) A comprehensive survey of all hotels under construction in different regions except those with less than 20 rooms.

Supply by region and hotel category obtained from these two sources is given in Table (9), for the period 1978-1990.

It is quite obvious that the forthcoming expansion in hotel capacity is not distributed equally between hotel categories within different regions. Actually a substantial part of hotel accommodation expansion is expected to take place in 3 and 5 star hotels, particularly in the Greater Cairo region. Expansion in hotel capacity for these two categories in G. Cairo amounts to 12.7 thousand rooms, which represents about 47% of total additional capacity between 1978 and 1990.

Besides, supply expansion pattern is such that a rapid expansion is hotel over the period 1978-1983, while a gradual slow down in the rate of growth is expected afterwards. For instance, between 1978-1983, the rate of growth in supply is 61% and 47 % annually in G. Cairo 3 and 5 star hotels, respectively. These are exceptionally high particularly when compared with a rate of growth of 7 percent and 2 percent respectively over the period 1985-1990. The same pattern applies also to other hotels in other regions.

The period 1978-1983 may be considered therefore a recovery period in hotel construction. Such recovery is a direct result of the open Door policy, which provided several incentives for foreign and local private investment in general, and for investment in the tourism sector in particular.

Few exceptions of this overall expansion pattern should however be mentioned. In Luxor 5-star hotels. For instance, capacity remains stagnant until 1985, whereas a large expansion is expected afterwards.

#### 4. Supply of Hotel Accommodation :

##### (4.1) Historical Trend :

One of the important features of the tourism sector in the 1960's and early 1970's, was the limited capacity of hotel accommodation and its very slow rate of growth. Since the adoption of the Infitah policy investment in the hotel industry was greatly emphasized. Few years later the effect of this investment began to materialize and hotel accommodation expanded very rapidly. Table (8) indicates the development in hotel capacity over the period.

**TABLE (8)**  
**Development in Hotel capacity 1965/66-1980**

	65-66	66-67	67-68	68-69	69-70	70-71	71-72	1973
Number								
of rooms	22051	22550	22161	22110	21430	22283	22595	22722
Index	100	102	110	100	97	101	102	103
	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	
No. of								
rooms	21367	21568	21769	22423	24309	28428	30231	
Index	100	101	102	105	114	133	141	

Source : Statistical year book, CAPMAS, ... different issues.

##### (4.2.) Expected hotel capacity :

Although popular hotels represents a fairly large proportion of total hotel capacity (about 67 % in 1979), the present analysis is confined only to 1-5 star hotels, which are the categories demanded by most international travellers. In addition, supply analysis covers only the four main touristic regions. Namely Greater Cairo (Cairo & Giza), Alexandria, Kena and Aswan. Hotel capacity in these four regions represents about 96% of total hotel capacity (1-5 star categories).

(iii) Since the group of "others" constitutes a great variety of tourist nationalities, no assumption could be made concerning their expected development. This category is therefore calculated as a residual of the total.

### (3.2) Average Stay and Tourist Nights :

In view of the observed fluctuation in average stay over the period 1975, to 1982, the 1985 and 1990 average stay estimated as the median of the Interquartile Range. Taking into consideration the long run falling tendency of average stay, its estimation is made assuming a reduction of 0.3 of a night in the Interquartile Range. A summary of the calculation is given in Table (6).

**TABLE (6)**  
**Expected Averages Stay**

	Arabs	Europeans	Americans	Others
IQ Range	7.15-8.17	5.81-6.52	5.65-5.85	4.78-5.75
1985				
Median	7.82	6.04	5.77	5.31
IQ Range	7.21-7.87	5.51-6.22	5.35-5.55	4.48-5.45
1990				
Median	7.52	5.74	5.47	5.01

Expected number of tourist nights based on the formerly estimated tourist arrivals and average stay, are given in Table (7).

**TABLE (7)**  
**Expected Number of Tourist Nights**  
**(In Thousands)**

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Number of nights	11676	11562	12127	12724	13347	14002

took place over the last two years, they also expected such unfavourable trend to persist for some years to come.

- (iii) The recent contraction in foreign investement. Such contraction implies a decline in number of visitors coming to Egypt for business purposes. Information obtained from the Ministry of Economy indicates that, number of investment projects with foreign participation decreased from 297 projects in 1981 to 100 projects in 1982. Discussion with one of the Ministry officials revealed that such tendency may prevail for some future years.
- (iv) The expected upturn in the economies of developed Western countries post 1985. This accords with WTO expectation that the rate of growth of world tourist arrivals during the second half of this decade is going to be higher than the rate expected during the first half.

**TABLE (5)**

**Forecast of Tourist Arrivals by Generating Regions  
(in Thousands)**

Years	Arabs		Europeans		Americans		Others	
	Number	%	Number	%	Number	%	Number	%
1985	830	48.3	520	30.2	210	12.2	160	9.3
1990	970	44.3	470	33.8	270	12.3	210	10.6

From Table (5) the following conclusions can be made :

- (i) Until 1985 the rate of growth of Arab visitors is the highest. Then market share increases from 43.4% in 1982 to 48.3 % in 1985.
- (ii) After 1985 Arab growth rate is expected to decline whereas European and American visitors' growth rates are expected to increase considerably. This reduces the share of Arabs in the market by 1990 to 44.3 % and increases western share to 45.7 %.

Total arrivals are therefore extrapolated by fitting a series of mathematical trend curves to the historical data to identify the best prediction of these trends. The following linear trend proved to be the most satisfactory fit :

$$T = 498.5 + 93.7 t$$

where T = number of arrivals in thousands.

t = time, 1973 = 1.

Expected number of arrivals and rates of growth until 1990 derived from the above equation, are given in table (4).

**TABLE (4)**  
**Forecast of Tourist Arrivals (in thousands)**

Arrivals 1980	Arrival 1985	% growth 1980-85	Arrivals 1990	% growth 1985-90	% growth 1980-90
1253 (Actual)	1717	6.5	2181	4.9	5.7

### (3.1.3.) Demand By Generating Regions :

The breakdown of total tourist demand (tourist arrivals) into demand by generating regions is undertaken according to the following factors :

- (i) The continuing growth of Arab visitors to Egypt. As noted earlier, number of arrivals from Arab countries greatly increased since 1980. The growth is expected to continue at a relatively high rate over the next few years, and at a normal rate afterwards due to the improvement in Egypt's relationship with Arab countries.
- (ii) The recession in the West which is expected to remain until 1985. It was already reflected in the levelling off of growth of Western visitors over the past two years. A questionnaire was made to inquire about the prospects of Western arrivals from the point of view of the tour operating companies in Cairo (17 Companies). The majority of them noted the decline in Western arrivals which

per capita income in the major tourist generating countries. Due to lack of data on price of tourist services in Egypt and competitive countries, the index number of retail prices was used for the price variable. Two price indices were measured against the price index of Egypt, namely, the price index of Greece and Tunisia, the two most important competing countries.

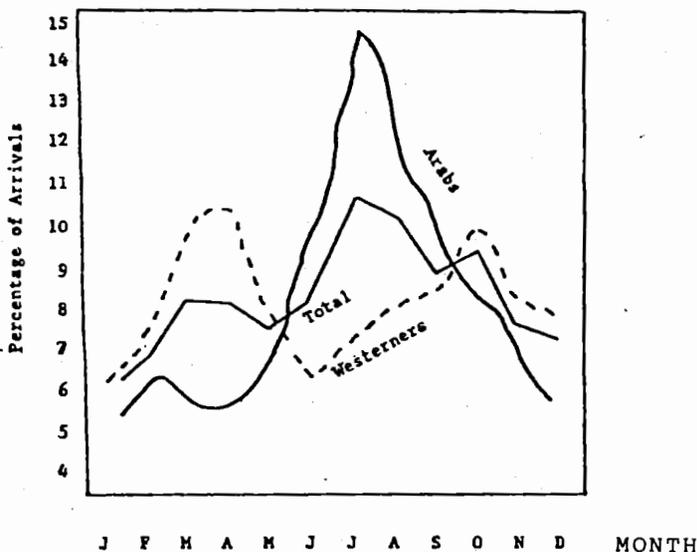
The validity of the above relationships in forecasting number of visitors depends to a large extent on the statistical significance of the results obtained. T-test was applied and the results proved to be insignificant for most variables in all equation forms at the 5 percent level. This means that unless substantial changes are introduced to the regression model related to the definition of variables and to the quality of data, this type of analysis cannot safely be used in demand forecasting. Scarcity of data made it difficult to perform the necessary adjustments in the model. Moreover, as it will be seen in the following section, trend analysis was applied and produced quite satisfactory results.

### (3.2) Trend Analysis :

This method is quite simple and does not require a great deal of mathematical sophistication. It has the advantage also of needing very basic and simple data, namely, a time series on visitor arrivals. Trend analysis however, suffers two serious disadvantages :

- (i) It does not explain the influence of different factors on demand, and therefore it cannot explain why demand changes.
- (ii) The extrapolation from a linear trend is subject to the assumption that past growth trends will continue in the future without change; which is a rather tentative assumption.

Nonetheless, for the purpose of the present study, demand prediction rather than demand interpretation, is the most ultimate objective. In addition, number of arrivals usually follows past trends unless some unexpected political or economic events have occurred. Such events cannot be taken into consideration even in the most sophisticated models.



SOURCE Ministry of Tourism

**Figure 1. Seasonality pattern**

Seasonality is evident nonetheless in some important tourist-regions of Egypt such as Luxor and Aswan. The very hot weather in Summer months discourages European and American visitors from visiting these historic places.

### 3. FORECAST OF TOURIST DEMAND :

Several statistical methods or econometric analysis can be used to project tourist numbers. Mathematical trends and regression analysis are the most common methods.

#### (3.1) Regression Analysis :

An attempt to use multiple regression analysis in estimating number of visitors (from 1985-1990) has been made. Two alternative dependent variables were considered, namely number of tourists and tourist nights. In addition, each of these two variables was subdivided into the major nationality groups : Arabs, Europeans, Americans and others.

The two most important independent variables considered in the analysis are income and prices. Income is represented by

- (ii) The growing international tending towards package tourism which include several country visits in the same tour.
- (iii) The continuous increase in number of package tours organized by Israel, in which only a short visit to Egypt is included as part of the tour.
- (iv) The increasing flow of businessmen visitors particularly since 1974.
- (v) The considerable increase in hotel prices.

### (2.3) Number of Tourists and Tourist Nights :

The combined effect of the fluctuation in number of Arab visitors and the high rate of growth in number of Western visitors resulted in a steady growth in total number of tourists. The falling trend in average stay however led to a rather moderate growth in number of tourist nights. Table (3) demonstrates the relationship between growth in number of visitors, number of visitors nights, and average stay.

The indices (1970-100) given in Table (3) reveal the moderate and rather unstable pattern of growth in number of tourist nights (1982=203), compared to the high and more stable growth in number of tourists (1982=397). They reveal also the remarkable decline in average stay (1987=51) which together with the change in Arab visitors share in the tourism market may explain the behaviour of tourist nights.

### (2.4) Seasonabits :

In general, it can be maintained that Egypt enjoys a fairly regular tourist supply all over the year. This is due to the large varieties of tourist nationality with wide variation in tastes and holiday timing. Arabs prefer summer visits, whereas Europeans arrive mostly during winter months. Informations obtained from the Ministry of Tourism reveal that while 48 percent of Arab visitors arrive in the summer season (June-Sept.) 30 percent only of Western Europeans and 25 percent of visitors from socialist countries arrive in summer season. With respect to total arrivals, 38 percent of the visitors arrive in summer, which indicates the weak seasonability (Figure 1).

- (iv) The expansion in hotel accommodation capacity over the second half of the 1970's. New hotels, mostly with foreign management, helped in attracting western travellers.

Number of Arab visitors, on the other hand, was greatly influenced by changes in the political relationship between Egypt and the Arab Countries. Three phases can be distinguished. The first, a normal phase, lasted from 1970-1976, where number of visitors was increasing. The second, a declining phase, continued over the three-year period following the peace initiative and the deterioration of Arab-Egyptian relationship (1977-1979). The sharp drop in number of Libyan travellers was particularly responsible for the negative growth in Arab visitors during the declining years. Thus, until 1975, Libya was the biggest generator of Arab visitors to Egypt. Number of Libyan visitors however dropped from 142 thousand in 1974 to 5 thousand in 1978.

In 1981 and 1982 number of Arab visitors greatly increased and exceeded the level prevailed in 1976, the year preceding the decline. Arabs, nevertheless, remained to occupy a second position after Western visitors in the tourism market.

### (2.2) Average Stay Period :

Inspite of the annual fluctuation in average stay period for Arab visitors, a declining trend can easily be identified. Arab average stay sharply decreased from 15.8 nights over the period 1970-1973 to 7.8 nights from 1979 to 1982.

A decline in average stay for Europeans is also obvious but far less remarkable. It declined from 8.5 nights on average to 6.2 nights over the same period. American average stay remained constant all over the period, with the exception of some annual fluctuations. This is probably due to the fact that American visitors constitute mainly of business visitors whose average stay does not change much over time.

The fall in average stay for tourists in general can be explained by the following factors :

- (i) Shortage of reasonably priced accommodation particularly flats, induced Arab visitors to stay for a shorter period.

Although the share of Europe and Americas together is expected to fall slightly by 1990, these two regions still dominate the market with 88 percent of total arrivals. The share of the Middle East although very low, is expected to fall from 1.0 percent to 0.9 percent. This is due to the levelling off of growth which on average falls below 4 %, compared with an average growth of 5.8 percent over the period 1974-1980.

It is worth noting however that international Tourist forecasts until 1985 are more pessimistic than the forecasts for the second half of the decade. An average annual growth rate of 4.5 percent is expected from 1980 to 1985, which is lower than the average rate of growth for the whole decade (5.4 %).

## **2. STRUCTURE AND HISTORICAL DEVELOPMENT OF DEMAND :**

### **(2.1) Demand Structure :**

Significant changes in the structure of tourist demand became apparent during the 1970's and early 1980's. Most important is the change in the relative weight of Western and Arab Tourists. The relative share of Arab visitors in the tourist market decreased from 61 percent in 1971 to 43 percent in 1982, whereas the relative share of western travellers increased from 27 percent to 46 percent over the same period.

The following factors may be responsible for the high rate of growth in western tourists realized in the 1970's :

- (i) The improved political relationship between Egypt and the Western world which encouraged tour operators in the west to include Egypt in their travel programmes.
- (ii) The Tutankhamun Exhibition which toured western markets in the mid 1970's, served to increase "top of the mind awareness" and provided a considerable boost to the number of Egypt holiday sales by the leading tour operators.
- (iii) The Open door economic policy (Infitah) greatly encouraged foreign investment, and led to a significant increase in business western arrivals.

**(1.2) World Tourism Trends until 1990 :**

Since number of visitors to Egypt is part of the international tourism movement, trends in international arrivals until the end of the decade are of particular importance to the future of tourism in Egypt.

According to World Tourism Organization (WTO), international Tourist arrivals in 1990 would range between a minimum of 450 million tourists (low assumption), to a maximum of 470 million (high assumption). The relative share of different regions in world market and its expect development from 1980 to 1990 is given in Table (2).

**TABLE (2)**  
**International Tourism Arrivals**  
**(in millions of arrivals)**

Region	1980		1990 (High assumption)		Average growth 1980- 1985	Average growth 1980- 1990
	Arrivals	%	Arrivals	%		
Africa	5.5	2.0	12.7	2.7	7.4	8.7
America	51.1	18.4	77.5	16.5	3.6	4.3
East Asia and the Pacific	14.5	5.2	34.3	7.3	8.0	7.0
Europe	202.7	72.4	337.5	71.8	4.9	5.2
Middle East	2.8	1.0	4.2	0.9	3.6	4.1
South Asia	1.4	0.5	2.8	0.8	8.3	10.5
World Total	278	100.0	470.0	100.0	4.9	5.4

Source : WTO, 1982, Op. cit.

Note: Figures are adjusted to take account of actual numbers of arrivals in 1980.

Results related to the estimation of supply and demand for hotel accommodation are combined in section (7) where the matching between supply and demand is made for different hotel categories in different regions. In the eighth section sensitivity analysis is carried out to test the relationship between different levels of feasible hotel occupancy rates and each of the following variables : number of visitors, number of visitor nights, average period of stay and proportion of hotel tourist nights/total tourist nights. In the last section of the study some concluding remarks are made.

## 1. TRAVEL TO EGYPT AS PART OF THE INTERNATIONAL MARKET :

### 1.1) Egypt's in World Tourism Market :

The development of Egypt's share in world Tourism market over the period 1974-1981 is given in Table (1).

**TABLE (1) Share of Egypt in International Travel**

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
International arrivals (million)	197.8	215.1	221.6	239.9	258.1	270.4	278.6	290.5
Arrivals in Egypt (thousands)	676	292	984	1004	1051	1064	1253	1376
Egypt's share	0.34	0.37	0.44	0.42	0.41	0.39	0.45	0.47

Source : World Tourism Organization, Tourism Forecast, W.T.O., Madrid, 1982.

It is obvious that Egypt captures an insignificant proportion of international travel. Its share did not exceed 0.47 % all over the period. A slight increase in Egypt's share can be observed however over the period, which indicates the rather limited effect of the Infitah policy on tourism promotion.

When compared with competitive markets Egypt's portion trends to be weak. For instance, in 1980 Tunisian share was 0.60 %, Morocco 0.54 % and Greece 1.9 %.

Most notable however is the remarkable expansion in hotel projects which has taken place since 1974. Further expansion is also expected in the future due to the existence of several hotel projects under construction.

It is critical therefore for planning purposes to examine the demand prospects for tourism in Egypt in the light of the expected increase in supply of hotel accommodation. The general objective of this study accordingly is to determine which of the following alternatives is likely to face the Egyptian hotel industry.

- (i) A growth in tourism demand compatible with the anticipated growth in supply of hotel accommodation.
- (ii) A growth in demand at a relatively slower rate than supply expansion, which would result in a situation of excess supply of hotel accommodation.
- (iii) A growth in demand at a higher rate than supply which would lead to a situation of excess demand for hotel accommodation.

Demand and supply expectations will be confined to the period 1985-1990. They are performed on a regional and hotel category basis simultaneously.

The study is divided into 9 sections. In the first and second respectively, travel to Egypt as part of world tourism movement, and historical and structure of tourism demand are discussed. Forecast of tourism demand until the end of the decade is undertaken in section (3), which includes estimation of number of visitors, average period of stay and number of tourist nights. Sections (4) and (5) are devoted to the analysis of supply and demand for hotel accommodation respectively. Section (4) includes an estimation of future supply of accommodation until 1990, and in section (5) a full analysis of all components of demand for hotel accommodation is presented. The transformation of tourism demand forecasted in section (3) into demand for hotel accommodation is performed in section (6).

**ESTIMATES OF TOURISM DEMAND,  
AND POTENTIAL SUPPLY AND DEMAND  
FOR HOTEL ACCOMMODATION**

*By*

**MOHAYA A. ZAYTOUN\***

**Introduction :**

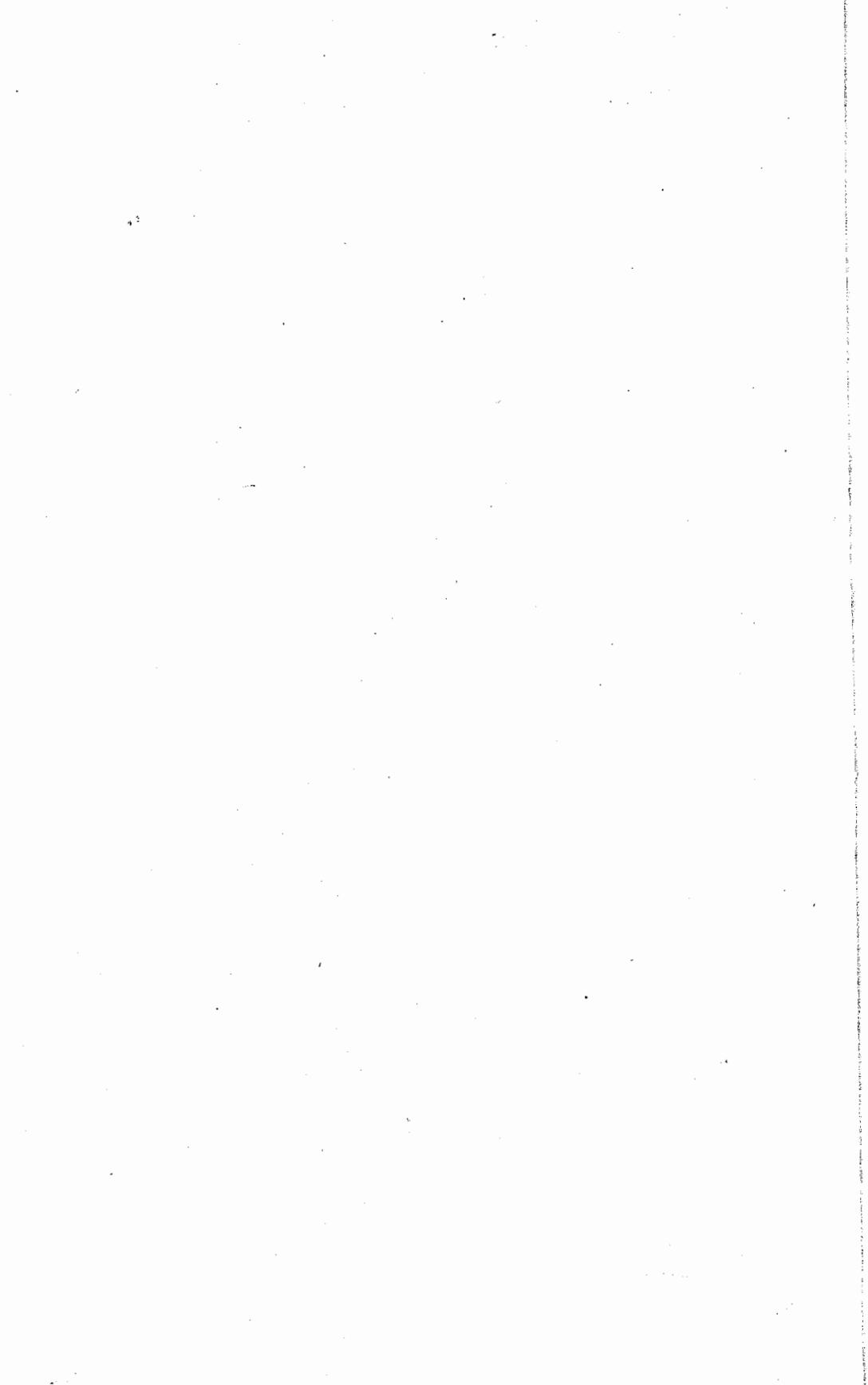
Last decade witnessed a substantial change in Egypt's development strategy. The new economic policy (the Infitah) which was adopted since 1974, has greatly emphasized foreign investment and investment by local private sector as the two most important forces in stimulating economic growth.

Sectoral priorities have consequently changed, with top priority given to those sectors which are considered most attractive to domestic and foreign investors. Tourism is considered as a priority sector in this context, because it is believed that it can be developed into a major source of foreign exchange for the Egyptian economy. On the other hand, tourism is a sector where foreign investment and domestic private investment have a potentially important role to play.

Several concessions are made in the foreign and Arab investment law number 43 of 1974, to induce foreign capital to be invested in different investment projects. The comfortable treatment of tourist projects in law 43 attracted a relatively large number of investors to the extent that tourist projects came on the top of the list of non-industrial projects approved by the Investment Authority.

---

\* This research is formed part of a larger project on "Study on Hotel prices and Hotel Investment Costs", directed by the Ministry of Tourism in Collaboration with Tourism plan and the International Management Centre. The author is grateful to Dr. Stephen R. Wanhill of Surrey University for valuable information and comment on an earlier version of this article.



amicably at least as successfully as some of the national agencies have done<sup>30</sup>. In this, as well as in all its other activities, MIGA will be serving its broad mandate of encouraging additional investment flows among its members and to developing countries in particular.

---

(30) The US Overseas Private Investment Corporation (OPIC) has been especially successful in this respect. According to unpublished figures recently obtained from OPIC, that Corporation has settled claims in the total amount of \$96 million by paying compensation in cash to the investor while accepting installments from the host government; and claims totalling some \$292 million, by persuading investors to accept host government commitments backed by OPIC guarantees or by a combination of cash payment and guarantees.

which could give rise to claims. At the same time, MIGA will have to ensure that these investments are accorded stable and predictable treatment. Article 12(d) of the Convention reflects this balanced approach by directing MIGA to restrict its coverage to investments which are compatible with the host country's laws and development objectives and to require, on the other hand, that these investments be given adequate treatment and protection.

Where disputes nevertheless arise between investors and host countries, MIGA will become involved in the process of conflict resolution in a way that will place it in a unique position to facilitate an amicable settlement. The Convention indeed directs MIGA to encourage such settlements<sup>28</sup>. In case of disputes, MIGA's assessment, based on the broad information available to it, together with its worldwide experience, is likely to moderate the conflicting claims of an investor and a host country and increase the likelihood of a settlement.

Another way in which MIGA may encourage host governments and investors to arrive at amicable settlements is to reduce the financial burden of any settlements by accepting the local currency of the host country on a temporary basis and paying the investor out of its own funds in freely usable currency. MIGA might then, under an agreement with the host country<sup>29</sup>, sell the local currency to the World Bank, other international institutions, companies importing goods from the host country, or to the host government itself over a period of time and restore its financial position accordingly. MIGA might also facilitate the settlement by paying the investor in cash and accepting debt instruments from the government as reimbursement. As a variant of this approach, MIGA could persuade the investor to accept installments rather than insisting on a cash payment by backing the government's commitments with its guarantee. In view of its developmental mandate and policy interests, MIGA can be anticipated to facilitate settlements

---

(28) *Id.*, Art. 23(b) (i).

(29) Article 18(c) of the MIGA Convention directs MIGA to "seek to enter into agreements with host countries on... uses of... currencies to the extent that they are not freely usable".

conditions. Their ability to attract badly needed resources and to bargain for better terms and conditions is obviously strengthened by the availability of better investment climates in their territories. The establishment of an international development institution, financed and controlled jointly by developed and developing countries, manifests the common interest in creating a favorable investment climate in the latter countries.

Frequently, issues related to foreign investment have also become intermingled with the political interests of home and host countries. As a result, investment disputes often became highly politicized. MIGA seeks to remove these disputes from the political arena and ensure that they will be resolved only on the basis of legal and economic criteria<sup>26</sup>. It is explicitly prohibited from interfering in the political affairs of its members<sup>27</sup>. Moreover, MIGA's internal dynamics will result in its playing an important role as a go between investors and host countries. To attract business and generate revenues, it must offer effective guarantee protection and pay claims which are justified. To minimize underwriting losses, it must avoid claims and, where they do occur, secure recovery from the host country whenever possible. Recovery procedures could jeopardize MIGA's good relations with developing member countries which could easily curtail MIGA's operations by denying their approval for further guarantees. Therefore MIGA must ensure that the goodwill of member countries is not lost and that their common interest in the Agency's functioning prevails over the conflicting interests in a particular dispute.

The competing pressures will force MIGA to cover risks that are unlikely to invite adverse host governmental action

---

(26) Cf., Meron, "The World Bank and Insurance", 47 *Brit. Y.B. Int'l L.* 301, 312 (1974-1975): "... the very raison d'être of the establishment of a multilateral insurance agency was to make subrogation into a non-political, technical, non-confrontation issue"; Martin, "Multilateral Investment Insurance: the OECD Proposal", 8 *Harv. Int'l L.J.* 280, 318-319 (1967): "With an international agency it is more likely that the claim will be treated as the legal issue that it should be". Both comments referred to earlier proposals for the creation of an international agency for political risk insurance.

(27) MIGA Convention, Art. 34.

Trust Fund" which will be kept apart from the Agency's own accounts. Claims and other expenses resulting from sponsorship operations will be paid out of this fund. Upon its depletion, remaining liabilities will be shared by sponsoring countries only, each in the proportion which the guarantees sponsored by it bears to the total amount of guarantees sponsored by all sponsoring countries. This "sponsorship window" represents a particularly interesting feature of MIGA not only because it has no financial ceiling but also because it allows coverage of investments in all countries and not just in MIGA's developing member countries.

#### 6. MIGA as an Instrument of Public Policy to Improve Investment Conditions

MIGA is not envisaged as only an insurance mechanism. MIGA will also seek to stabilize and improve investment climates in its developing member countries and thus stimulate investment flows to these countries. This mandate is reflected in a number of the provisions of the Convention<sup>25</sup>. It is reinforced by MIGA's institutional structure and internal dynamics.

In the past, the need for fair and stable investment conditions has been emphasized from the point of view of investors and their home countries. However, host countries clearly serve their national interests by providing sound investment

---

(25) The Preamble recognizes that investment flows to developing countries "would be facilitated and further encouraged by alleviating concerns related to non-commercial risks" and expresses the desire of the Contracting States to enhance investment flows" on the basis of fair and stable standards for the treatment of foreign investment". Article 12(d) (iv) makes satisfactory investment conditions in the host country, "including the availability of fair and equitable treatment and legal protection for the investment" pre-requisites for coverage; and Article 23 provides that MIGA will "seek to remove impediments...to the flow of investment to developing member countries", encourage the amicable settlement of investment disputes between investors and host countries", endeavor to conclude with developing member countries agreements on the treatment of guaranteed investments, and "promote and facilitate... agreements ... on the promotion and protection of investments".

The principle of self-sufficiency will be supported by arrangements to ensure MIGA's financial viability even when losses exceed reserves at any given moment. These arrangements include a combination of capital subscriptions and "sponsorship".

MIGA will initially have a share capital of 1 billion Special Drawing Rights<sup>24</sup>. It will become operational when at least one third of this amount is actually subscribed. The shares will be subscribed by member countries on the basis of their relative economic strength measured according to their allocation of shares in the capital of the Bank. Only ten percent of the subscriptions will be paid in cash. An additional ten percent will be paid in the form of non-interest-bearing promissory notes to be encashed only if needed by MIGA to meet its financial obligations. The remainder of the subscribed capital will be subject to call. While developed member countries will make payments in freely usable currencies, developing member countries will be able to make up to twenty-five percent of the paid-in cash portion of their subscriptions in their own currencies.

The amount of guarantees which MIGA may issue will initially not exceed one and a half times the amount of the subscribed capital plus reserves plus a portion of MIGA's reinsurance coverage. Once MIGA accumulates a balanced risk portfolio and gains experience, its Council of Governors can increase this conservative risk-asset ratio up to a maximum of five-to-one.

In addition to guarantee operations based on the Agency's capital and reserves, MIGA will be able to underwrite investments sponsored by member countries acting in fact as administrator of a separate sponsorship account. Revenues from sponsorship operations will be accumulated in a "Sponsorship

---

(24) *Id.*, Art. 5(a). The Article provides, however, that: "All payment obligations of members with respect to capital stock shall be settled on the basis of the average value of the SDR in terms of United States dollars for the period January 1, 1981 to June 30, 1985", i.e., US \$ 1.082 per one SDR.

MIGA's voting structure is based on the principle that both Category One and Category Two countries<sup>21</sup>, have a mutual interest in foreign investment and that both groups of countries should, when all eligible countries become members, have voting parity. Article 39 of the Convention provides that each member country will receive 177 basic votes and one additional vote per share<sup>22</sup>. During the first three years of the MIGA's existence, each category of countries is assured a minimum of forty percent of the total voting power, by the allocation of supplementary votes if necessary. All decisions during this initial period require a special majority vote of at least two-thirds of the total voting power representing at least fifty-five percent of the subscribed shares of MIGA's capital stock. This arrangement ensures that during the important initial period decisions will be taken with the support of both developing and developed countries. The supplementary votes and the special majority requirement would be cancelled at the end of the three-year period. MIGA's Council will then review the voting structure with a view to reallocating shares to assure voting parity between both groups of countries once they subscribe in the reallocated shares.

##### 5. Financing : Self-Sufficiency and Joint Responsibility

MIGA's financial structure is designed to produce financial self-sufficiency. It is expected to meet its liabilities from premium income and other revenues such as return on its investments. The Convention therefore directs MIGA to carry out its activities in accordance with sound business and prudent financial management practices<sup>23</sup>. It might vary its premiums according to the actual risks assumed under its guarantees. However, such variations are expected to be based on the individual characteristics of a project and should not reflect a political judgment about the host country.

---

(21) See note 3 *supra* on this classification of countries.

(22) The number of membership votes was computed so that if all members of the World Bank joined MIGA, developing countries as a group would have the same voting power as developed countries as a group.

(23) MIGA Convention, Art. 25.

taking by the Agency of operations in the territory of the member concerned. These agreements would override the dispute settlement mechanism provided in the Convention. Although the latter directs the parties to use such mechanism as a basis for their agreement<sup>19</sup>, it is obvious that the agreement, if it is to be justified at all, would have to provide for different methods which would presumably be consistent with the constitutional requirements of the country concerned. Any other dispute between MIGA and a member, that is where MIGA does not act as a subrogee of a compensated investor, would be settled by international arbitration if not settled through negotiations<sup>20</sup>.

#### 4. Organization, Membership and Voting

MIGA will have full juridical personality and will function autonomously. In particular, it will be both legally and financially separate from other financial institutions. It will have a Council of Governors composed of one representative of each member (and his alternate), a Board of Directors elected by the Council, and a chief executive officer, called the President, selected by the Board and responsible for the ordinary business of the Agency.

Membership in MIGA is open to all members of the World Bank and to Switzerland. A country's decision whether or not to join has no effect on its position in the World Bank or any other organization. Countries not joining at the outset may accede later. This will give skeptical countries the opportunity to observe MIGA's operations for a time and then decide in the light of its actual experience whether to join. It may be noted in this context that the ICSID Convention entered into force after ratification by only twenty countries and now has ninety-one signatories. It is hoped that MIGA will gradually gain broad recognition and attract a large membership. Its success as both an insurer and a forum for the development of policies regarding foreign investment will depend on widespread and support for its objectives.

---

(19) *Id.*, Art. 57(b).

(20) *Id.*, Art. 57(a).

work of the Convention, MIGA's Board of Directors or Council of Governors, as the case may be, will approve and establish the policies, rules and regulations for MIGA's operations and financial management<sup>15</sup>. On the basis of these rules and regulations, MIGA will conclude contracts of guarantee with investors. These contracts will precisely specify the mutual rights and obligations of MIGA and the holders of a guarantee<sup>16</sup>.

Disputes arising under contracts of guarantee may be submitted to arbitration for final determination<sup>17</sup>. The Convention does not provide specific procedures for these disputes. It is anticipated that the contracts of guarantee will contain provisions referring disputes to an internationally recognized body of rules for commercial arbitration, such as the ICSID arbitration rules, the arbitration rules developed by the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) or the International Chamber of Commerce (ICC) arbitration rules. When MIGA pays or agrees to pay a claim, it will succeed or be subrogated to the rights that the indemnified investor acquired against the host country as a result of the event giving rise to his claim<sup>18</sup>. Subrogation, a generally accepted principle of insurance law, would provide no more than the assignment of an existing claim from the investor to MIGA and would give MIGA no greater substantive rights the investor had.

Disputes between MIA and a host country arising from subrogation would normally be settled by negotiation. If negotiations fail, the parties may seek voluntary conciliation, or either party may refer the dispute directly to international arbitration according to the procedures detailed in an annex to the Convention. However, MIGA is also authorized under the Convention to enter with individual host countries into bilateral agreements on the resolution of such disputes using alternative mechanisms provided that the agreement is approved in each case by the Board by special majority prior to the under-

---

(15) *Id.*, Art. 56.

(16) *Cf.* MIGA Convention, Art. 16.

(17) *Id.*, Art. 58.

(18) *Id.*, Art. 18.

for a guarantee. Some of these conditions reflect MIGA's developmental objectives. Others seek to protect its financial viability<sup>12</sup>. As already mentioned, the Agency must be satisfied that proposed investments comply with the host country's laws and regulations, are consistent with its declared development objectives and priorities, are economically sound, and contribute to its development. The investment conditions of the host country must also be assessed, including the availability of fair and equitable treatment and legal protection for the investment. Where, in MIGA's opinion, such conditions do not exist, it would seek to enter into an agreement with the potential host country on the treatment of investments guaranteed by it. Such agreements, according to Article 23(b) (ii) of the Convention, "will assure that the Agency... has treatment at least as favorable as that agreed by the member concerned for the most favored investment guarantee agency or State in an agreement related to investment".

In addition to its guarantee operations, MIGA will carry out a variety of promotional activities such as conducting research, providing information and policy advice to member governments, and such technical assistance as may be required in this field. In its promotional efforts, MIGA "shall give particular attention... to the importance of increasing the flow of investments among developing member countries"<sup>13</sup>.

### **3. Legal Regime and Settlement of Disputes**

Different sources of law will govern the various legal relationships in which MIGA is expected to enter. The Convention establishes the institutional framework and powers of MIGA. Questions of interpretation or application of the Convention will be decided by MIGA's Board of Directors and a member may appeal from the Board's decision to MIGA's Council of Governors for a final determination<sup>14</sup>. Within the frame-

---

(12) It should be noted, however, that the two aspects are interrelated, as investments that are welcomed by host countries and serve their interests are less vulnerable to adverse host governmental action.

(13) MIGA Convention, Art. 23(c).

(14) See, e.g., MIGA Convention, Arts. 16, 17, 22, 26.

Investors, to be eligible for the Agency's guarantee, must be nationals of a member country or, in the case of corporate investors, must either be incorporated and have their principal place of business in a member country, or the majority of their capital must be owned by nationals of a member or members. The Convention incorporates the innovative feature that eligibility may be extended to nationals of the host country if they transfer the assets to be invested from abroad. This feature of the Convention will allow MIGA to assist member countries in their efforts to reduce the problem of capital flight. It also emphasizes that MIGA's guarantee protection relates primarily to the transfer of funds into the host country from abroad for development purposes rather than merely to the foreign nationality of the investors.

In recognition of host government's sovereign control over both the admission of foreign investment into their territories and the treatment of such investment, MIGA "shall not conclude any contract of guarantee before the host government has approved the issuance of the guarantee by the Agency against the risks designated for cover"<sup>11</sup>. The approval must hence extend to the issuance of the guarantee, i.e., MIGA's involvement, and the risks designated for cover, i.e., the scope of MIGA's involvement. Every host government would be free to withhold its approval. It could also limit its approval to certain types of risk, for example, the transfer risk. The Agency would then reflect these limitations in its contract of guarantee with the investor. To avoid administrative delays in the approval process, MIGA could advise host governments that unless an objection was presented within a reasonable period of time, the proposal would be deemed approved. Article 38(b) of the Convention permits this procedure for approvals on a no-objection basis.

Article 12(d) of the Convention establishes a number of conditions which an investment must meet in order to qualify

---

(11) MIGA Convention, Art. 15. In the case of a host country national investing funds transferred from abroad, the host government must, under Article 13(c) of the Convention, apply for the guarantee jointly with the investor.

tered into between MIGA and the investors should define the risks to be covered precisely in order to avoid any misunderstanding in this respect. As the Convention states the above-mentioned exclusion in the context of the risks eligible for cover, such an exclusion should be made clear at the time of coverage and could not appropriately be cited as an excuse for non payment by the Agency in respect of a loss resulting from a covered risk which is clearly described in a contract of guarantee signed by the Agency.

To be eligible, investments will have to be new and of a medium - or long-term nature. They must be judged by the Agency as sound investments which contribute to the development of the host country, comply with its laws and are consistent with its declared development objectives and priorities. At the outset, MIGA will focus on equity interests and other forms of direct investment<sup>8</sup>, but it may be authorized by its Board, acting by a special majority vote<sup>9</sup>, to expand coverage to "any other medium - or long-term of investment". This could include various forms of industrial cooperation such as management and service contracts, licensing and franchising agreements, turnkey contracts as well as arrangements concerning the transfer of technology and know-how where the investor assumes a stake in the performance of the venture<sup>10</sup>. This will enable MIGA to service several new types of non-equity investment that are commonly made in developing countries. All eligible investment must, however, represent a provision of assets for productive developmental purposes and thus may not include forms of expenditures such as those related to military purposes.

- 
- (8) The IMF **Balance of Payments Manual** para. 408, at 136 (4th ed. 1977) defines foreign direct investment as "investment that is made to acquire a lasting interest in an enterprise operating in an economy other than that of the investor, the investor's purpose being to have an effective voice in the management of the enterprise". See also OECD, **Detailed Benchmark Definition of Foreign Investment** (1983).
  - (9) According to Article 3(d) of the Convention, a special majority requires a vote of not less than two-thirds of MIGA's total voting power representing at least fifty-five percent of its subscribed capital.
  - (10) For a survey and discussion of the new forms of investment, see C. Oman, **New Forms of International Investment in Developing Countries** (1984).

The MIGA Convention specifically provides for coverage of four broad categories of non-commercial risk but authorizes the Agency to cover any other non-commercial risk upon the joint application of the investor and the host country and by a special majority decision of the Agency's Board. The four risks specified in the Convention are : (a) the transfer risk resulting from host government restrictions on currency conversion and transfer; (b) the risk of loss resulting from legislative actions or administrative actions or omissions of the host government which have the effect of depriving the foreign investor of his ownership or control of, or substantial benefits from, his investment; (c) the repudiation or breach of government contracts in the cases where the investor has no access to a competent judicial or arbitral forum, or faces unreasonable delays in such a forum or is unable to enforce a judicial or arbitral decision issued in his favor; and (d) the risk of armed conflict and civil disturbance. At present, the "transfer risk" is probably the most relevant from the viewpoint of investors as cases of outright expropriation have become infrequent. The value of the expropriation coverage will depend largely on MIGA's ability to cope with the problem of "creeping expropriation" and expropriation in the guise of apparently legal measures adopted by the host government<sup>7</sup>. Article 11(a)(ii) of the Convention excludes from coverage "non-discriminatory measures of general application which governments normally take for the purpose of regulating economic activity in their territories". This exclusion is not meant to confine coverage under that provision to outright expropriation. The exclusion applies only to host governmental measures that meet all its requirements, i.e. to measures that (a) do not discriminate against the investor, (b) are normally taken by governments, and (c) are taken for the purpose of regulating economic activities in the host country's territory. The Commentary on the Convention, which was also approved by the Bank's Executive Directors' lists as examples of such measures "taxation, environmental and labor legislation as well as normal measures for the maintenance of public safety". MIGA's regulations and the contracts of guarantee to be en-

---

(7) See Voss, "The Protection and Promotion of Foreign Direct Investment in Developing Countries : Interest, Interdependencies, Intricacies", 31 *Int'l and Comp. L.Q.* 686, 702 (1982).

insurance is only one means of achieving MIGA's broader of encouraging investment flows for productive purposes.

- (ii) Earlier proposals centered on investment flows from developed countries but MIGA is directed also, and in fact specifically, to take part in the promotion of investment flows among developing countries.
- (iii) Unlike previous schemes, which envisaged an agency closely linked with the Bank, MIGA is designed to be an autonomous institution which will operate on its own account and within its own responsibility while maintaining a symbolic, but significant, link with the Bank. In accordance with the MIGA Convention, the Bank's President will be *ex officio* Chairman of MIGA's Board of Directors and will nominate the Agency's chief executive officer.
- (iv) Political oversight of and financial responsibility for MIGA will be shared by both home and host countries, while earlier proposals envisaged an agency controlled and financed solely by the investors' home countries.
- (v) Finally, more than previous conceptions, the Convention contains a number of safeguards which ensure the host governments' control over investment activities in their territories while requiring MIGA to work on the improvement of investment conditions and standards in agreement with these governments.

## 2. Operational Features

The objective of MIGA is to encourage the flow of investments for productive purposes among its member countries, and in particular to developing member countries. MIGA is intended to enhance mutual understanding and confidence between host governments and foreign investors, heighten awareness of investment opportunities and increase information, knowledge and expertise related to the investment process. To fulfill its purposes, MIGA will guarantee eligible investments against losses resulting from non-commercial risk and carry out research and promotional activities.

ques to stimulate increased commercial lending to developing countries.

Mechanisms for encouraging a greater level of direct investment to developing countries may be needed now more than ever before. In the 1970s, development was largely financed by commercial lending. Total outstanding debt of developing countries grew sharply, and is estimated to reach \$ 970 billion by the end of 1985. This has led to the recent world debt crisis and prompted banks to reduce lending to developing countries drastically. New efforts are being made to attract substantial amounts of new commercial loans to debt-stricken developing countries but the chances of substantial net transfers do not appear to be very promising in the near future. As official development assistance is also stagnating, foreign direct investment represents a source of external finance which holds a great promise for substantial increases, given a clear improvement in the investment climate. Unlike foreign loans, such investment does not generate demands on the host country's balance of payments except when it generates revenues.

However, direct investment flows to developing countries have not been increasing in recent years. In fact, they decreased markedly from \$ 17.2 billion in 1981 to \$ 11.8 billion in 1982 and to \$ 7.8 billion in 1983. There are strong indications that viable investment opportunities exist in developing countries but that investors tend to avoid these opportunities because of concerns about risks which are basically of a non-commercial or political nature. MIGA is designed to overcome this obstacle to increased investment flows by providing insurance protection and contributing to the overall improvement and stabilization of investment conditions in host countries.

Although the idea of a multilateral investment guarantee facility is not new, MIGA differs from earlier proposals in five main areas :

- (i) While previous concepts focussed exclusively on guarantee operations, MIGA will provide a broader forum for international policy cooperation among capital-importing countries, capita-exporting countries and foreign investors. In-

vention for transmittal to member Governments of the Bank and the Government of Switzerland, and inviting these Governments to sign the Convention. Signatures of the Convention commenced forthwith (Ecuador, Korea and Turkey signed on the same date the Convention was opened for signature) and Senegal signed a few days later.

The Convention will enter into force upon its ratification by at least five Category One countries and fifteen Category Two countries<sup>3</sup>, provided that these countries subscribe to at least one third of MIGA's capital (approximately \$ 360 million). In view of the relatively lengthy ratification procedures of many countries, it may be some time before the Convention enters into force. To enable the Agency to commence operations immediately after the Convention's entry into force, the Governors have authorized the President of the Bank to convene a committee of the signatory States to prepare for consideration by MIGA's governing bodies the initial draft by-laws, rules and regulations needed to initiate the Agency's operations.

The Bank's sponsorship of MIGA's establishment falls within the Bank's objectives of facilitating the investment of capital for productive purposes and promoting private foreign investment<sup>4</sup>. Consistent with these objectives, the Bank sponsored the establishment of the International Finance Corporation<sup>5</sup> and the International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID)<sup>6</sup> and recently further developed its cofinancing techni-

---

(3) Under the Convention, countries are classified for voting purposes as belonging to either Category One or Category Two. Countries listed under Category II are also defined as "developing countries" for the purpose of the Convention.

(4) See Article 1, paras. (i) and (ii) of the Bank's Articles of Agreement, 2 U.N.T.S. 134.

(5) See Articles of Agreement of the International Finance Corporation, 264 U.N.T.S. 117.

(6) The ICSID Convention, 275 U.N.T.S. 159, along with the text of the World Bank Executive Directors' Report thereon, is reproduced in 4 *Int'l. Legal Materials* 524 (1965).

Recent studies of ICSID include, Broches, "The Experience of the International Centre for Settlement of Investment Disputes" in *International Investment Disputes: Avoidance and Settlement* 75 (S. Rubin and R. Nelson ed. 1985), and Soley, "ICSID Implementation: An Effective Alternative to International Conflict", 19 *Int. Law*. 521 (1985).

The initiative to create a globally operating investment guarantee agency under the Bank's auspices was resumed by the President of the Bank, Mr. A. W. Clausen, in his first annual address before the Bank's Board of Governors in September 1981. After extensive studies and discussions within the Bank on the desirability of a multilateral investment guarantee scheme, a concrete proposal was devised and circulated to the Bank's member governments in May 1984.

On the basis of this proposal and in the light of the comments received, the Bank's staff prepared a first draft Convention and submitted it to the Bank's Executive Directors in October 1984. The staff subsequently held consultations with member governments of the Bank, both individually and in groups, as well as with business and professional associations and international organizations. As a result of these consultations, the interest in and support for the proposed MIGA broadened considerably. The draft Convention was revised in the light of the consultations and a second draft was circulated to member governments on March 8, 1985.

At its April 1985 meeting in Washington, D.C., the Joint Ministerial Committee of the Boards of Governors of the Bank and the International Monetary Fund on the Transfer of Real Resources to Developing Countries (the Development Committee) endorsed the Bank's efforts "to reach an understanding among governments for the creation of MIGA on a voluntary basis". From June to September 1985, the Bank's Executive Directors met as a "Committee of the Whole" under the chairmanship of the Bank's Vice-President and General Counsel in order to discuss the March 8, 1985 draft Convention. Assisted by experts from member governments and by a drafting team from the Bank's Legal Department, the Committee of the Whole succeeded in formulating a revised draft Convention on September 15, 1985 after twenty sessions of vivid and at times heated discussions.

After its formal approval by the Bank's Executive Directors, this draft Convention was submitted to the Bank's Board of Governors for consideration at its Annual Meeting in Seoul. There the Governors adopted a resolution approving the Con-

# THE MULTILATERAL INVESTMENT GUARANTEE AGENCY (MIGA)

By  
IBRAHIM F.I. SHIHATA\*

## 1. Background to the Initiative

On October 11, 1985, the Board of Governors of the International Bank for Reconstruction and Development (the Bank), at its Annual Meeting in Seoul, opened for signature a convention establishing a new international development institution, the Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)<sup>1</sup>. MIGA is designed to encourage the flow of investment to and among developing countries by issuing guarantees against non-commercial risk and carrying out a wide range of promotional activities.

Early initiatives to create an international investment guarantee facility emerged in the 1950s and the concept was discussed in the early 1960s in various international fora, such as the Bank, the Organization for Economic Cooperation and Development, the Inter-American Development Bank, the United Nations Conference on Trade and Development and the European Community. While none of these earlier initiatives materialized, a regional agency, the Inter-Arab Investment Guarantee Corporation, was established in 1974 and has been operating successfully since then<sup>2</sup>.

---

\* Vice President and General Counsel of the World Bank; text is based on a lecture by Mr. Shihata before the American Branch of the International Law Association, on November 2, 1985.

(1) This Convention (hereinafter referred to as the "Convention" or "MIGA Convention") will soon appear in *International Legal Materials* and, in early 1986, in the first issue of *ICSID Review - Foreign Investment Law Journal*.

(2) See T. Meron, *Investment Insurance in International Law* 30-37 (1976), on the previous efforts of the World Bank towards the establishment of an International Investment Insurance Agency; Shihata, "Arab Investment Guarantee Corporation - A regional Investment Insurance Project", 6 *J. World Trade L.* 185 (1972) on the Inter-Arab Investment Guarantee Corporation; and Voss, *The Protection and Promotion of European Private Investment in Developing Countries - An Approach towards a Concept for a European Policy on Foreign Investment*", 18 *Common Mkt. L. Rev.* 363 (1981) on the discussions in the European Community.

election however will result in a victory for the Likud, construction of settlements in the Occupied Territories will be drastically increased no matter what the financial burdens to the Israeli economy be.

Based on cost-benefit analysis as well as political factors, it does not seem that the future of the Occupied Territories will be decided upon in the near future.

### References

Beron Benvenisti, **The West Bank Data Project**, American Enterprise Institute for Public Policy, Washington, D.C., 1984.

Terence M. Tehranian, "The Politics of Israeli Policy in the West Bank", **Middle East Studies**, October 1983, Vol. 19.

David Richardson, "Takeover on the West Bank", **Dissent**, Winter 1983, Vol. 30.

Yehuda Litani, "Tragedy on the West Bank", **Dissent**, Fall, 1983

Dilip Hiro, "West Bank Focus", **The Nation**, Jan. 14, 1984 Vol. 238.

United Nations, "Occupied Territories", **U.N. Chronicle**, October, 1983 Vol. 20.

State of Israel Ministry of Defense, **Coordinator of Government Operations in Judea-Samaria, Gaza Strip, Sinai**.

Eliahu Calpeter, "Israel's Unsettling Ground", **The New Leader**, May 28, 1984, Vol. 67.

However, the countryside will remain overwhelmingly Arab (86 %). The result will be a tribal map of alienated enclaves which could easily become points of friction. A dual system exists and is not expected to change. Jewish and Arab localities are subject to separate and unequal conditions administratively, politically, judicially, economically, and socially. Israel will continue the administrative, political, and welfare state system whereas the Arabs will remain under a military government and discriminated against. Finally, in the 60 km long, 20 km wide area along the Mediterranean coast near Tel Aviv, the vast, almost homogeneous Jewish The Tel Aviv area contains one-half of the Jewish population and three-fifths of Israel's industrial plants. It is a possibility, though unlikely, of potential ethnic friction.

### Conclusion

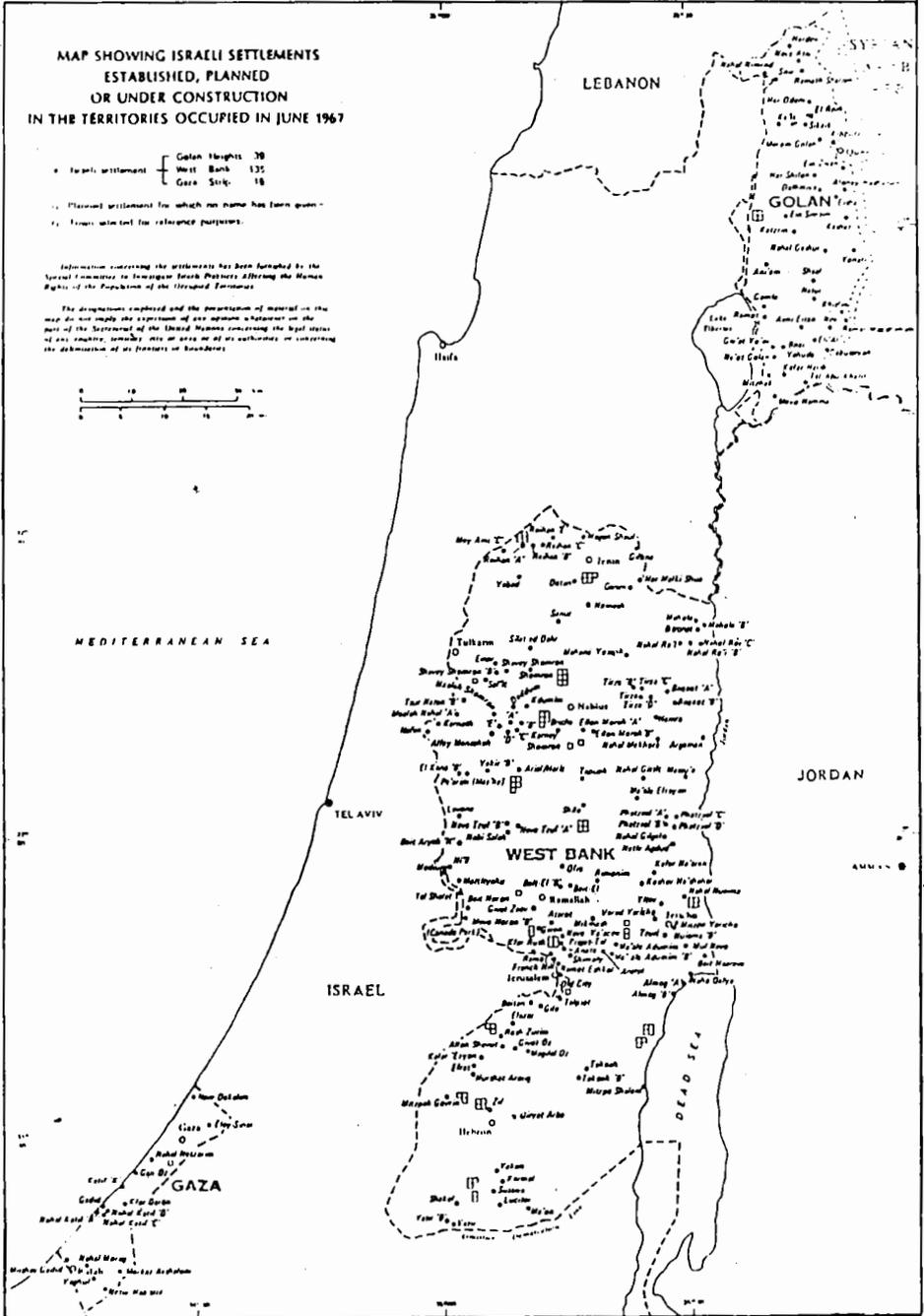
To conclude, cost of the settlement policy in the Occupied Arab Territories may be divided into two separate categories. A cost to the Arab inhabitants in particular and a cost to the State of Israel. The first category includes the cost of displacing the Palestinians leaving the area as a direct consequence of Israeli settlements and thus the social and economic cost of the forced change in the demographic fabric of the Occupied Arab Territories. It also includes the value of expropriated Arab land used by Israeli settlers or for road constructions or other such facilities in the process of implementing the policy of Israeli settlements on Arab land. In addition, the loss of revenues which Arab inhabitants derived from the utilization of their expropriated land in agriculture, industry, trade or any other use. Obviously such costs to the Palestinians as a result of Israeli settlement will have a multiplier direct and indirect effect. Nevertheless, they represent a benefit to Jewish settlers and the Israeli economy. The second category is the cost to Israel itself in terms of budgets needed to be allocated for the implementation of the Israeli settlement policies. The Israeli economy in its current severe troubles will have the greatest impact on settlement policy. As long as the United States does not step up its economic aid to Israel, its budget restrictions will slow down the pace of settlement construction. If the next

By the year 2000, Ariel will become a bedroom community of 175,000 professional and technical people. Despite the great differences in living conditions between the two settlements, Ariel receives the same benefits and aid as Qiryat Shemona. For example, Ariel receives the same subsidized mortgages and industrial aid as the stricken settlement to the north. The Israeli government provides up to 75 % financing for new industries in both settlements. The bottom line is that every suburbanite that moves to settlements like Ariel competes with settlers in towns similar to Qiryat Shemona for scarce resources.

As for the future of the Israeli settlements, the target of the WZO and the Israeli government is to settle 100,000 Jews in 165 settlements by the end of the century. Most critics state that this will be impossible since growth is expected to average 3000 families (12,500 people) annually unless construction around the metropolitan areas is accelerated. Settlements in the rift and massif region will continue to develop slowly to 5500 families (23,000 people) by 1990. The major settlement concentration will be in the metropolitan areas of Tel Aviv and Jerusalem where 23,000 families (100,000 people) could be settled with an accelerated program by 1990.

Benvenisti has predicted that in 1990, the Occupied Territories' demographics will have the following shape. In the Jordan rift and the eastern slopes of the highlands, the area will remain sparsely populated. A total of 4500 Israelis and 33,000 Arabs (with an annual growth rate of 2 %) will be settled in the area. There will be some local conflict over water resources but the area will be used predominantly as a defensive zone and for military training. The mountain massif, a narrow strip 100 km long and 10 to 20 km wide from Jenin to Hebron, will be densely populated by 500,000 to 550,000 Palestinians and will be built up heavily. There will be ten to 25 permanent Israeli settlements with 20,000 Jews (3.5 % of the population). Israel will control all of the natural resources and will be the only legitimate authority in the area. The most likely result will be ethnic friction, especially from the settlers that tend to be Zionist zealots. In the 15 km radius around Jerusalem, there will be a small Jewish minority of 56 % based in West Jerusalem.

# ISRAELI SETTLEMENTS



Source : United Nations, General Assembly, Report of the Special Committee to Investigate Israeli Practices Affecting the Human Rights of the Population of the Occupied Territories (New York, 1983), p.137.

domestic lobby composed of those who settled in the new suburbs of the West Bank or those with economic interests there. The Suburban Plan has a much better chance of success than either the Allon or Gush Emunim Plans had. It does not rely on a depleted pool of ideologically motivated settlers nor does it rely on an accelerated growth of the Israeli population through increased immigration (this growth is not expected to occur). The plan depends solely on continued suburbanization which is expected to last through the 1990's. The main constraints are presently in available housing, cheap mortgages, and road construction.

The Suburbia Development Plan calls for 17,618 housing units in the metropolitan areas by 1986. This would require construction at a rate of 4000 units annually and many experts consider that too high. Approximately 3000 new units per year would be the absolute maximum possible. Roads are of paramount importance in order for the plan to work. These roads must allow for easy access and fast commuting between the metropolitan areas and new settlements. The plan calls for the construction of 400 km of new roads (with 216 km within the metropolitan areas) within four years. Again, experts believe this goal has been set too high. In 1981, only 133 km of roads were completed throughout the whole of Israel.

The problems of Israeli settlement development become readily apparent when one compares one of the Allon type settlements with one of the Suburban settlements. Qiryat Shemona is located in northern Galilee. It was built in 1949 on the kibbutz concept to house the massive influx of Moroccan Jews and to help create a Jewish majority in Galilee. The population of Qiryat Shemona is 15,000 inhabitants today and the settlement is far from being stable or prosperous. Most people hold jobs in the low-wage sector of the economy, especially in light industry. For every person that lives there today, ten others have moved away since it was founded. Another settlement is Ariel in the West Bank. It has 360 families there today but another 1000 families are to follow. Ariel is a 45 minute drive from Tel Aviv and one hour from Jerusalem. There are five daily bus runs to Tel Aviv. There is a country club there with an olympic size swimming pool under construction.

The strategists of this new settlement phase intend to exploit precisely these centrifugal pulls in Israel's two metropolitan areas, Jerusalem and Tel Aviv. Their stated strategy is to achieve the "maximum distribution of a large Jewish population in areas of high settlement importance, with small national input and in a relatively short time, by the realization of the settlement potential of Judea and Samaria and through its integration in the nation's various systems". The plan is based on two set processes : the diffused process which results from natural demands and the nationally initiated or supported process. It demonstrates the change in focus in settlement development in the central rift and highlands to the metropolitan areas. These new plans will now account for 82.5 % of the total settlement investment, 80 % of the new housing construction, almost all of the industrial plants, and 91.6 % of the total commercial and financial services. This plan calls for an additional 80,00 Jewish settlers in the metropolitan areas by 1986.

This new development represents a transformation of Israel's value system from the original ideologically motivated Zionist settlers. Today Israel is a Western consumer society pursuing materialistic values. The Israeli government is more easily able to draw new settlers into the Occupied Territories by offering lucrative deals. Apartments are 15 % to 25 % cheaper than in Israel. The price of housing is also one-third to one-half cheaper. The government provides all infrastructure and basic services free of charge. Home financing in the Occupied Territories are equally attractive : 80 % can be obtained in long term loans (some on a never-never basis where as long as one lives, one does not have to repay). The government would give \$ 20,750 per unit for Israelis who lack housing in the form of \$ 3000 as a grant, \$ 2250 as an unlinked mortgage, \$11,750 as a mortgage without interest, and the remainder at 5.7 % interest. The quality of life and the level of services will be better in the new settlements than in Jerusalem or Tel Aviv. Finally, one can be a pioneer without risk.

The Likud strategy was orientated demographically. It is believed the future will be determined by domestic political struggles within Israel, not from external military or political pressure. The Likud's settlement objective is to form a strong

million as 120 km of high tension power lines were installed. In the communications sector, another \$ 15 million was laid out for the telephone network with an anticipated increase in the budget of \$ 13 million more. There is no firm data regarding road investment but between 1979 and 1981, 94 km of roads were constructed. When added to the estimated 200 km of new civilian roads constructed between 1967 and 1978, a total of \$ 75 million was probably invested. Between 1978 and 1982, an estimated \$ 68.2 million was invested in water works. An additional \$ 55 million was spent between 1967 and 1977 for a total of \$ 123 million. A total of 20 % of the total capital invested by the Israeli government was needed for infrastructure, land acquisition, and unknown items.

It has been estimated that it costs Israel between \$ 120,000 and \$ 150,000 for each Jew settled in the Occupied Territories. Israel plans for budget allocations of \$ 200 million per year to continue the settlement projects. Yet Israel is planning on embarking on several other national projects such as the Lavi fighter-bomber (\$ 2 billion) and the Dead Sea Canal (\$ 1.5 billion). The settlements projects, as well as the entire Israeli economy, will depend on the continuance of US foreign aid, at least at its present level.

### Suburbia

At the beginning of the 1980's, Israel was well into the suburban era. There has been a trend in population away from the big cities. This began in Tel Aviv in the mid-1960's and gained momentum in the 1970's. Today, out-migration affects most Israeli cities as suburban towns are springing up within a radius of 24 km. Most suburbs are dormitory communities, however, they have been accompanied by industrial suburbanization to the north and east. Israeli suburbanization stems from the same socio-economic factors as in the West. Young, middle class families flee the congested cities to seek separate homes with garden and affordable price. Jerusalem began to develop suburbs in the 1970's. Until then, the city was confined to by the armistice lines. However, after the Six Day War, the Israeli government decided to build large neighborhoods around the city to "make it indivisible" with Israel proper.

sector; 15 % worked in industrial positions, and 10 % worked in agriculture.

According to the planning projections, the total Jewish population in the massif region by 1990 should be 2350 families (10,000 people) in three urban settlements plus another 2000 families (8200 people) in 16 to 20 rural-semiurban settlements for a total of 18,200 Israelis. Jewish population in the rift settlements should be 5500 families (23,100 people) by the end of the decade. However, experts state that these numbers are far too optimistic. Even the scaled down WZO Plan for 1983-86 revised down their figures to 7045 families in 99 settlements by 1968.

The Gush Emunim plan met a fate similar to the Allon Plan. It did not prove successful because there was a lack of ideologically driven settlers who were ready and willing to move from Israeli cities to live in small, remote, and isolated settlements.

### **Public Financing**

At this point, it is helpful to examine the degree of financing the Israelis have spent on their settlement program in the Occupied Territories. It is quite difficult to compile accurate public expenditure data. The total public capital investment on civilian projects in the West Bank amounted to \$ 1.5 billion between 1967 and 1983. Approximately \$ 750 million was spent under the Labor government (1967 to 1977) and \$ 805 million was expropriated by the Likud government. The heavy military capital investment in the Occupied Territories is confidential and cannot be estimated accurately.

By breaking down the various sectors, the Israelis have spent their investments in the following manner. In the construction sector, 12,400 housing units were built or under construction by 1984 at a total cost of nearly \$ 700 million. In industry, the cost of investment was \$ 328 million by 1983. The estimated cost per dunam of industrial land was \$ 260,000. The total cost of agricultural investment was \$ 55 million in 1983. The estimated cost of electrification of the West Bank was \$ 15

ing from the National Religious Party, gave in eventually to Gush Emunim. By the May 1977 elections, the Gush Emunim settlements had been built with the support of the military.

The Gush Emunim settlement plan called for the establishment of 60 settlements in the central massif and western foothills of the West Bank. After 1977, the plan became official policy of the WZO Department of Settlements. The Drobos Plan (1978, 1980, and 1981) articulated the settlement strategy of Gush Emunim and the Likud. It called for a dense chain of settlements across the central massif which would serve as a reliable barrier against Arab armies in the east. The adoption of the Gush Emunim-Likud settlement strategy marked a departure from the Labor policy of territorial compromise and the traditional concept of the pioneer settlement. Allon settlements were committed to manual labor and an agrarian lifestyle. The Gush Emunim settlements were semiurban, commuting, half-open yishuv kehilati that were to be merged into urban settlements and become dormitory suburbs. Gush Emunim was also eligible for Zionist financed support and settlers could receive grants and cheap loans for settlement construction. Aid would continue until the settlement reached self-sufficiency (which sometimes never happened) and then would pay the loans back.

Between 1977 and 1978, 24 Gush Emunim settlements were constructed but the trend was on the decline the following years. In 1979, four were built following by three in 1980, and nine in 1981. Of these settlements, 22 were yishuv kehilati and six were urban suburbs. Twenty-two settlements were constructed in the central massif. Investment in the Gush Emunim settlements were as follows: between 1978 and 1983, total investment in the Jordan rift was \$ 66.9 million and \$ 123.7 million in the West Bank. The total investment in settlements, for the decade was \$ 231 million with most of the cash flowing between 1978 and 1983 - \$ 205.3 million or 88.7%. By kehilati, three were the nuclei of towns, and two were Nahal. The total number of families was 1350. The composition of the labor force underlined the trend away from the traditional kibbutz. Gush Emunim settlers tended to be white collar workers with high educations: 36% were employed as educators and in the public

the Israeli population should reach 4500 people in the Jordan Valley. The total Arab population in the area (Jericho and seven villages) was 28,000 in 1982.

Allon Plan settlements were also established in southern Judea. By 1983, four settlements and seven Nahals were set up with 100 families living in the settlements. The Southern Judea Regional Plan calls for 19 settlements with 620 families in the future. However, problems exist with the climate, the lack of cultivable land, and the close proximity of the Arab villages.

The Allon Plan petered out for one major reason. Ideological settlers favored by Zionist visions were in short supply for these settlements. Living off the land is a hard life that makes it very difficult to attract settlers. Despite the generous financial incentives to settlers and enormous investment, these settlements have now been assigned a low priority by the government.

### **Gush Emunim Settlements**

When the October 1973 war began, there were 17 settlements in the West Bank, 13 in the rift valley, and four others. The resulting political upheaval in Israel and the disengagement talks with Egypt and Syria led to a temporary halt in settlement construction between October 1973 and October 1975. The Rabin government embarked on a new, ambitious settlement program after the second set of disengagement talks with Egypt. The new plan has confined originally to the territory marked out by the Allon Plan but encouraged the development of satellite towns 15 km around Jerusalem.

The main driving force of the 1975 to 1977 settlement program was Gush Emunim (Settlement Vanguard). It was founded in February 1974 with the objective to settle all parts of Eretz Israel. Gush Emunim is made up of right-wing nationalists and ultra-orthodox religious groups and received the support of the Likud Party. Gush Emunim set up illegal settlements in central "Samaria" in June 1974 that had to be removed by the army. Over time, the Rabin government with strong urg-

## Allon Settlement Plan

The initial Israeli settlement phase was based on the strategy and political concept embodied in the famous Allon Plan. It was submitted tentatively in July 1967 and the plan was approved by the Israeli cabinet in June 1968. The plan was conceived as a settlement strategy, not as a formal political territorial plan.

The Labor government left the door open for future territorial compromise with the Arabs. Allon argued that the permanent borders of Israel must be defensible from a strategic point of view and had to depend on topographical obstruction to withstand modern armies. As a result, these security borders had to become the political borders. To achieve this end, Jewish settlements had to be created in these areas. Allon suggested that the Israelis annex the 10 to 15 km. (later increased to 20 km.) strip of land that ran through the Jordan Valley to the Dead Sea, the wilderness of "Judea", the uninhabited parts of the Hebron Mountains, and the Etzion Block.

The Labor government supported this plan and called for the establishment of kibbutzim and moshavim in the designated areas. These early settlements were based on agriculture and light industry. In the Jordan valley, Nahal outposts were established in 1968. By 1971, ten settlements were built and within five years, two chains of settlements were established. One chain was set up on the rift bed and the other on the western slope of the Jordan Valley. A total of 14 moshavim, six kibbutzim, two Nahal, and one moshav were built. All of these settlements were farms and produced winter vegetables, bananas, citrus, and flowers. The total national investment in these settlements was between \$ 100 million and \$ 120 million, of which \$ 83 million was spent between 1974 and 1983. Yet these settlements are deep in debt as ten moshavim needed consolidation funds in 1981-82. These settlements had a population of 425 families (1800 people) in 1975 which had remained essentially the same in 1981. The population did increase to 700 families by 1983. The average growth rate was 6.6 % from 1977 to 1983. The Jordan Valley Development Plan calls for 970 families by 1988 and 1450 families by 1991. However, with the actual growth rate, the 1986 target will not be reached until 1992 when

The rural-semiurban category can also be broken down into three distinct types : the yishuv kehilati, the kibbutz or moshav, and the mercaz ikhlus or settlement center. The yishuv kehilati is a nonagricultural cooperative settlement established by the World Zionist Organization (WZO). The WZO provides its infrastructure, housing, and basic industries. The settlement is then handed over to a settlement group that forms a cooperative with its own internal regulations. New members must be approved and go through a year trial period. Employment for the settlers is found outside the settlement. Clusters of yishuv kehilati are planned to form a kiriya. Each yishuv kehilati has a planned population of 200 to 300 families or 800 to 1200 people and an area of 400 to 800 dunoms. These settlements are associated with the Gush Emunim settlement movement (Amana). The kibbutz or moshav is an agricultural cooperative based on the traditional forms of rural settlement. They are all based on agricultural or industrial production with on-site production facilities and collective ownership of the means of production. Their planned size is from 80 to 160 families (350 to 650 people) for built-up areas similar to the yishuv kehilati. The kibbutzim's cultivated area ranges from 3000 to 5000 dunoms. They are associated with agricultural movements and have ties with various national settlement movements with support from the WZO. A mercaz ikhlus or settlement center is an undefined housing estate that is planned to form the nucleus of a group of settlements. When a sufficient number of settlers are gathered, they decide on the type of permanent settlement they will develop.

The last category, the Nahal, can be characterized simply as paramilitary outposts. Armed settlers set up the nucleus of a settlement in hostile territory and develop a community over time.

### **Phases of Israeli Settlement**

Jewish settlement of the Occupied Territories can be described as occurring in three phases or waves. The first was called the Allon Plan and lasted roughly from 1967 to 1973. It was followed by the Gush Emunim settlements which took off in 1975 and lasted until the early 1980's. The final phase, which began in the 1980's and is still underway, is based on suburban development.

industries in the West Bank was \$ 328 million with government participation of \$ 400 million. Thus, an investment of \$ 50 million per year for the new industrial parks will seem quite modest. The new parks will be located within 15 miles of the Israeli industrial belt and receive assistance at the highest level. This means easier access to work for Jewish settlements in the West Bank and also a gradual suburbanization of industry itself in the West Bank.

### ISRAELI SETTLEMENTS

By September 1983, 106 Israeli settlements had been established in the West Bank and the Gaza (but excluding East Jerusalem). Of these, 98 were located in the West Bank (15 were Nahal or paramilitary settlements) and the other eight were situated in the Gaza. By the Summer of 1983, there were 12,731 housing units in the Occupied Territories either occupied, vacant, or under construction. A total of 12,427 were built in the West Bank and the remaining 308 were constructed in the Gaza. The number of families settled in the West Bank by September 1983 was 6000 (or 27,500 people) while 200 (900 people) were living in the Gaza. Jewish families tended to be scattered throughout the West Bank region while the Jewish population in the Gaza were clustered in the southwest coastal area.

Israeli settlements can be put into three types of categories : urban-suburban, rural-semi-urban, and paramilitary. The urban-suburban category can be further broken down into three separate types : cities, *kiriya* (towns), and *toshava* (suburbs). A city can be described as a strong urban community that serves as a regional, industrial, service, and cultural center. Its population is made up of over 10,000 families or 42,000 people and an area of 7000 to 15,000 dunoms. A *kiriya* or town is an urban center made up of 3000 to 5000 families (12,000 to 20,000 people) and is designed as a subregional service center with low-density housing. Its area runs between 2500 and 5000 dunoms. A *toshava* or suburb is a satellite neighborhood which serves as a commuter dormitory with minimum local services but good access to major metropolitan areas. It is made up of 500 to 2000 families or 2500 to 8500 people and has an area of between 500 and 2000 dunoms.

standard of living in the West Bank, Palestinian industry will decrease. West Bank industry, like agriculture, is caught between a hammer and an anvil. Jordan prohibits the importation of textiles, stones, detergents, and pharmaceuticals: in public due to the Arab boycott while, in fact, implemented to protect infant Jordanian industries. Unlike Israeli industries, West Bank firms receive no government assistance, no development of infrastructure, and no subsidies, credit, or any other support. Palestinian industry is dependent on and controlled by the Israeli and Jordanian sectors. These sectors are developing very rapidly and could wipe out any future growth of the West Bank industries. If industrial growth does occur in the West Bank, it will be Israeli, not Arab.

### **Jewish Industries in the West Bank**

By 1983, six Jewish industrial parks had been constructed in the West Bank. In these plants, a total of 2500 workers are employed of which 70 % are Jewish. Arabs are employed in the small, labor intensive establishments located in these parks. However, Israeli policy is to build only capital-intensive, sophisticated factories in the Occupied Territories. The result is a minimum need for Jewish settlers to commute to Israeli cities and also limit Arab employment. These Jewish industries are eligible for grants of 30 % and of 40 % of their investment at the real interest rate of 5 % (or when linked to the dollar, 6 %). These plants are entitled to free physical infrastructure and to short term credit facilities.

In terms of future Israeli industrial projects in the Occupied Territories, 1982 plans call for seven more industrial parks by 2010. These parks will create new jobs for 83,500 workers of which 25,000 will go to Arabs. In the short term, 8750 Jewish and 2200 Arab jobs are expected to be created by 1986. The Israeli planners anticipate a low proportion of Arab workers in these new industries for two reasons. First, these industries will be in high technology and capital-intensive thus employing few blue collar workers. Secondly, high technology plants are usually defense related and closed to Arab employment. Investment in the new Jewish industrial parks will be \$ 250 million over the next five years. The existing investment in Jewish

industrialized. Productivity (value added per worker) in industry in the West Bank was half the value added per worker in agriculture in 1980. The total number of workers has remained constant at approximately 15,000 since 1970. These workers are divided by the following industrial sectors: 22 % olive oil processing; 18 % textiles; 18 % quarrying; 14 % carpentry and tailoring (workshops); 10 % food industry; 6 % metallurgy (locksmiths); and 12 % other industries.

In absolute terms, there has been some modest growth in the industrial sector of the West Bank. Industry has grown at an average annual rate of 4.5 % whereas the rates in Israel and Jordan are 7.0 % and 8.0 % respectively. There is also a clear correlation between the West Bank's industrial growth and Israeli business cycles. This demonstrates the critical dependence of West Bank industry on the Israeli economy.

The West Bank's domestic market is the primary outlet for West Bank industrial products. Twice as many products manufactured in the West Bank are sold within the territory as are sold to Israel. There is little penetration of the Jewish market in finished retail goods except for shoes, textiles, and furniture. However, there is a substantial Israeli market for building material from the West Bank. There is also considerable subcontracting in footwear, carpentry, and clothing which accounted for 12 % of the total industrial revenue in the 1970's (though this percentage is now in decline). The Jordanian market is equally restricted. Total West Bank industrial exports to Jordan in 1981 did not differ significantly from 1970. The Jordanian government's policy has continued the institutionalized discrimination of the pre - 1967 period. Jordan favors the few firms that were established with Jordanian assistance during their rule. These firms are in the chocolate, samna, and plastic industries. Only 12 % of the factories in the West Bank export goods to the East Bank.

In terms of future markets, due to decreases in worker productivity, the West Bank cannot continue to compete in Israel and sales to Jordan will continue to decline. Only the domestic market promises to remain open. Yet despite an increased

with Israeli interests or put any financial or economic strains on the Israeli system.

The result has been serious market uncertainty in the Occupied Territories due to their total dependence on Israeli and Jordanian trade policies. When Palestinian agricultural products become a threat to Israeli farmers, the Israeli government takes steps to protect Israeli farmers' interests. From 1967 to 1971, West Bank vegetable exports to Israel were prohibited. Plums and grapes are still prohibited for export to Israel. Winter tomatoes and cucumbers are under Israeli quotas. For the Israelis, these restrictions and quotas achieve better market planning and state that these policies are beneficial for the Arabs since they increase agricultural revenue. Yet the actual benefit is to the Israeli farmers, not Arabs. Israeli farmers enjoy minimum price guarantees and subsidies through a highly developed system of supports. Palestinian farmers, again, do not enjoy these same advantages and face unfair competition.

The alternative marketing outlet, the open bridge with Jordan, is also economically important to the Occupied Territories. Agricultural trade between the West Bank and Jordan has been maintained at pre - 1967 levels. However, Jordanian trade policies have been changed recently to protect the thriving agricultural sector in the East Jordanian Valley.

The Occupied Territories are caught between Jordanian and Israeli policies. Both sovereign states maintain trade policies aimed at benefiting their own populations. Palestinian farmers are treated as both indigenous and aliens, whichever view suits each state's self-interest at any given time.

### **Industry**

Despite the rapid growth in the per capita income in the West Bank, there has not been a comparable growth in the industrial sector. Surprisingly, there has actually been a decline in industrial production. The industrial sector of the West Bank's economy accounted for 9.0 % of the West Bank's GDP in 1968, 8.2 % in 1975, and only 6.5 % in 1980. To state it simply, the West Bank's economy can be characterized as non

In the Gaza Strip, agriculture has not played as essential a role as in the West Bank. In terms of GNP, the agricultural sector has declined from 28.1 % in 1968 to 12.3 % in 1980. The decline in the Gaza's GDP has not been as drastic. In 1968, 28.4 % of the territory's GDP was made up of agriculture and was 19.2 % by 1980. There was also a definite decline in agricultural labor in the Gaza. In 1969, 33 % of the total work force was made up of farmers. Eleven years later, their number had fallen to 18.2 %. From 1968 to 1981, the annual rate of increase in real terms of agricultural production was 9.6 % in the West Bank and 6.1 % in the Gaza.

During the same period, the annual rate of growth in value added was 9.2 % and 6.3 % respectively. The ratio of output to labor indicates increased productivity in the agricultural sector. Before 1967, agriculture made up 25 % of the West Bank's GNP and employed 50 % of the labor. These statistics were due to **low productivity**. Eventually productivity per worker doubled between 1967 and 1973 in the West Bank and increased rapidly in the Gaza. This increased productivity was due to several factors : changes in the methods of cultivation; increased mechanization; technological innovations; increased investment in human capital; decreases in unemployment; phasing out of marginally cultivable lands; and replacement of low value crops with high value cash crops. Simultaneously with increased productivity, there was a substantial increase in the income of rural families. The average income of the rural population in the West Bank was \$ 133 in 1966, \$ 666 in 1974, and \$ 930 in 1975.

Despite the progress in agricultural production, there has been no radical change in the resource base. Since 1967, there has been no marked increase in the overall cultivated area in either the West Bank or the Gaza. The amount of irrigated land increased by only 1 % in the West Bank and 5 % in the Gaza between 1966 and 1981. It has been Israeli strategy to place a freeze on the agricultural resources available to the Palestinians. Through this policy, the Israelis plant to establish control over the Palestinian's growth potential. Arab agriculture has been permitted to develop as long as it did not compete

the Palestinians quiescent. Discontented or unemployed Arabs can always go to the East Bank whenever they wish. Economically, the Israelis receive certain advantages by keeping the bridges open. The West Bank's exports provide Israel with foreign exchange and help cover the West Bank's and Israel's trade deficits. In agricultural policy, the open bridges take pressure off oversupplied Israeli markets which would face great demand to accept more West Bank produce if ties with the east were cut.

### **Exports and Imports**

The Occupied Territories have become a major outlet for manufactured goods from Israel. In 1975, 16 % of Israel's exports went to the West Bank. This total had declined to 10.4 % by 1980. However, this market remains very important to Israel. Israel exports more to the Occupied Territories than to either the United Kingdom or West Germany. In fact, the West Bank and the Gaza would make up 60 % of the American market. The Occupied Territories can be characterized as a protected market. It is restricted by high tariffs and the rigid policies of import licensing exclude all products except high priced, low quality Israeli products. Israeli products have the added advantage of being subsidized by the government which also reduces Arab sales by.

### **Agriculture**

Agriculture has been traditionally the most important, stable, and productive branch of the West Bank's economy. Agriculture has accounted for approximately 30 % of the territory's GNP since 1968. In 1968, agriculture was 34.8 % of the West Bank's GNP and remained relatively constant at 29.2 % by 1980. However, there have been some fluctuations (as low as 21.9 % in 1977) which were due to climatic conditions and to the supply of available labor in the West Bank. In terms of the West Bank's GDP, agriculture has made up the following percentages : 35.1 % in 1970; 36.2 % in 1975; 31.4 % in 1977; and 35.0 % in 1980. The number of workers employed in the agricultural sector of the West Bank has declined in total numbers in recent years. In 1968, 42 % of the West Bank's workers were farmers but by 1980 the number of farmers had shrunk to 30 %.

The immediate economic goals of the Israeli occupational administration in 1967 were to open the borders between the Occupied Territories and Israel and allow the free movement of people and goods, to keep open the bridges over the Jordan River by providing ease of movement between the West Bank and the East Bank.

**Open Borders** — In principle, the open borders are complete freedom of trade across the Green Line. In practice, anything from Israel can be sold in the West Bank. However, the reverse is not true. Manufactures and handicrafts can move from the West Bank to Israel while agricultural goods operate under a restrictive licensing system that protects Israeli farmers. In terms of Arab employment, the movement of labor is not exactly free. The Labor Exchange Office (run by the Israeli Ministry of Labor) puts a ceiling on the number of workers allowed to cross the border. An army proclamation also limits the stay of all West Bank Arabs to daylight hours only unless they agree to be locked in at night at their place of work.

**Open Bridges** — In the immediate post-war period, trade across the Allenby and the Damia Bridges were very important. However, trade with Jordan has declined since then because Israel's protective tariffs have encouraged 'internal' trade between the West Bank and Israel. Jordan has also contributed to the decline by not permitting West Bank - manufacturing to cross the Jordan River due to the Arab boycott of Israeli products. Agricultural trade has been legitimized because West Bank Arabs have protested successfully against a complete Arab boycott of Israel and the West Bank. Jordan's position in terms of trade policy is that before the war, the East Bank received agricultural goods from the West Bank while blocking industrial development. The same policy is still in effect today. Amman accepts agricultural goods from the West Bank but imports goods only from companies that predate the occupation. As a result, Jordan still maintains a degree of control over the West Bank by impeding its development. The bridges also have a symbolic importance. They are the Israeli's blueprint for the future as the bridges remained open during the October 1973 war. They also serve as a safety valve and help keep

**TABLE (2)**  
**Average Annual Growth Rates**  
**of Arab Populations in the Occupied Territories 1922-1981**

	GAZA STRIP	WEST BANK	ISRAEL
1922 - 1947	3.8		2.5
1952 - 1961	3.0	0.9	3.5
1961 - 1967	2.5	0.9	4.6
1969 - 1974	2.7	2.4	4.4
1975 - 1979	2.8	1.5	3.7
1980 - 1981	2.7	0.8	3.1

Source : Meron Benvenisti, "The West Bank Data Project",  
 p. 2.

**TABLE (3)**  
**Development of the Population**  
**In the West Bank and the Gaza Strip 1922-1982**

Year	WEST BANK		GAZA STRIP	
	Population (Thousands)	Average Growth Rate per Year (Percent)	Population (Thousands)	Average Growth Rate Per Year (Percent)
1922	257.5		28.8	
1931	322.2		48.0	5.8
1946	465.8	2.5	41.0	2.7
1952	742.3	0.9	268.0	(25.0)
1961	805.4	0.9	-	(2.5)
May 1967	845.0	-	385.0	-
Sept. 1967	595.9	1.4	389.7	-0.7
1970	607.8	2.2	370.0	3.0
1975	675.2	1.5	425.5	1.4
1980	724.3	1.6	456.5	2.2
1982	747.5		476.3	

Source : Meron Benvenisti, "The West Bank Data Project",  
 p. 2.

### Economy of Occupied Territories

In spite of the policy of discrimination the Occupied Territories had been exposed to, the Palestinian inhabitants had contributed significantly to their economies through increased production or earnings resulting from limited exports and remittance from abroad in hard currency. Yet, the Occupied Territories are still undeveloped and dependent. The territories have become an auxiliary sector of the Israeli economy and, to a lesser extent, of the Jordanian economy. The West Bank and Gaza have become protected outlets for Israeli manufactured goods and a source of cheap labor for Israel. The Occupied Territories' economy is an example of classic colonial pattern<sup>8</sup>.

**TABLE (1)**

**Projections of Jewish and Arab Populations :  
Israel and the Occupied Territories  
(in Thousands)**

	1970	%	1990	%	2010	%
<b>JEWS</b>	2562	64	3400	55	4374	48
<b>ARABS (TOTAL)</b>	1423	36	2816	45	4649	52
<b>IN ISRAEL</b>	440		895		1466	
<b>WEST BANK &amp; GAZA</b>	983		1921		3193	
<b>TOTALS</b>	3985	100	6216	100	9023	100

Source : Terrance M. Tehranian, "The Politics of Israeli Policy in the West Bank", *Middle East Studies*, October 1983, Vol. 19, p. 419.

ing emigration, the Gaza has a net growth rate of 2.3 % to 2.78 %<sup>5</sup>.

It is interesting to note that the Palestinian population in the Gaza has increased dramatically in relation to the West Bank since the 1948 war. In 1946, the population of the Gaza was only 15 % of the West Bank's population. But by 1982, the Gaza's population had increased to 55 % of the West Bank's and East Jerusalem's. This growth was initiated by the influx of refugees in 1948 to 1949.

On the whole, demographic studies indicate that, sooner or later, Israel will not be able to maintain a Jewish majority within its borders as shown in Tables 1-3.

Yet, the Occupied Territories have suffering from a "brain as educated Palestinians have been the majority group of emigrant. This was illustrated aptly by the 1975 Kuwaiti census which showed that 44 % of the Jordanians/Palestinians employed there were employed as professors or in the administrative sector. This was due to Israel's repressive military rule and the lack of white-collar jobs in the Occupied Territories.

However, there is ample evidence that the Palestinian population may rapidly accelerate because of the dual effect of an increase in the birth rate and a reduction in emigration rates. With the decline in oil prices since 1983, jobs in the Arabian Gulf countries are no longer as available as they used to be in the 1970's. Even more importantly, Arab emigration has tended to decrease as counterforce to the expansion of Jewish settlements. It appears that the Palestinians are willing to entrench themselves in their homeland no matter what they will be exposed to under a repressive military rule. Finally, another factor that reduces the Jewish majority even faster than anticipated whose rate is the decrease in net Jewish immigration whose rate had been fluctuating war since the 1973 war between zero and 1.0 % per year. However, due to increased Jewish emigration, the Israelis have had a negative immigration balance in recent years.

## Population

Migration is considered to be an important factor affecting demographic trends in the Occupied Territories and thus has had a major impact on the economy of the region.

The actual size of the Palestinian population in the Occupied Territories is unknown. There has been no official census since 1967. There are several Israeli projections of the West Bank's population for the end of the 1980 : the Current Population Estimate states that there were 704,000 Palestinians; the Ministry of the Interior Population Registration Count came to 887,000 Arabs (though this count is considered the least accurate); and the Israeli Military Government states that there were 750,000 Palestinians. These estimates do not include the estimated 120,000 Palestinians that live in East Jerusalem (December 1982) who make up 14% of the combined populations of the West Bank and East Jerusalem. Since annexation in June 1967, East Jerusalem figures are not included in West Bank data. The number of Palestinians in East Jerusalem has risen dramatically from 67,000 Arabs there in September 1967.

Since the 1967 War, the population growth rates for the region varied considerably. As of 1981, Israeli Jews have had a growth rate of 2.7 % per year of which 1.5 % is due to natural increase and 1.2 % is due to net immigration. There are approximately 3.5 million Jews in Israel today. At the same time, Israeli Arabs are experiencing a growth rate of 3.1 % to 3.9 % per annum and their number makes up 500,000 of Israel's total population. Their high growth rate is explained by high fertility, low mortality, and no emigration. The Palestinians in the West Bank do not have anywhere near as high a net growth rate. Though the Arabs there register a natural increase of 3.0 % per year, there is still a large number of Palestinians emigrating. Since 1968, 136,500 Palestinians have fled the West Bank so that the net natural increase minus emigration yields a growth rate of 1.5 % per year. Historically this rate fluctuates greatly (as low as .8 % annually) due to unequal emigration waves. The same is true for the Gaza. Since 1968, 90,000 Arabs have emigrated leaving 500,000 Palestinians in the territory. The Gaza's natural growth rate is 4.0% per year so after deduct-

## **ECONOMICS OF THE ISRAELI SETTLEMENTS**

### **IN OCCUPIED ARAB TERRITORIES**

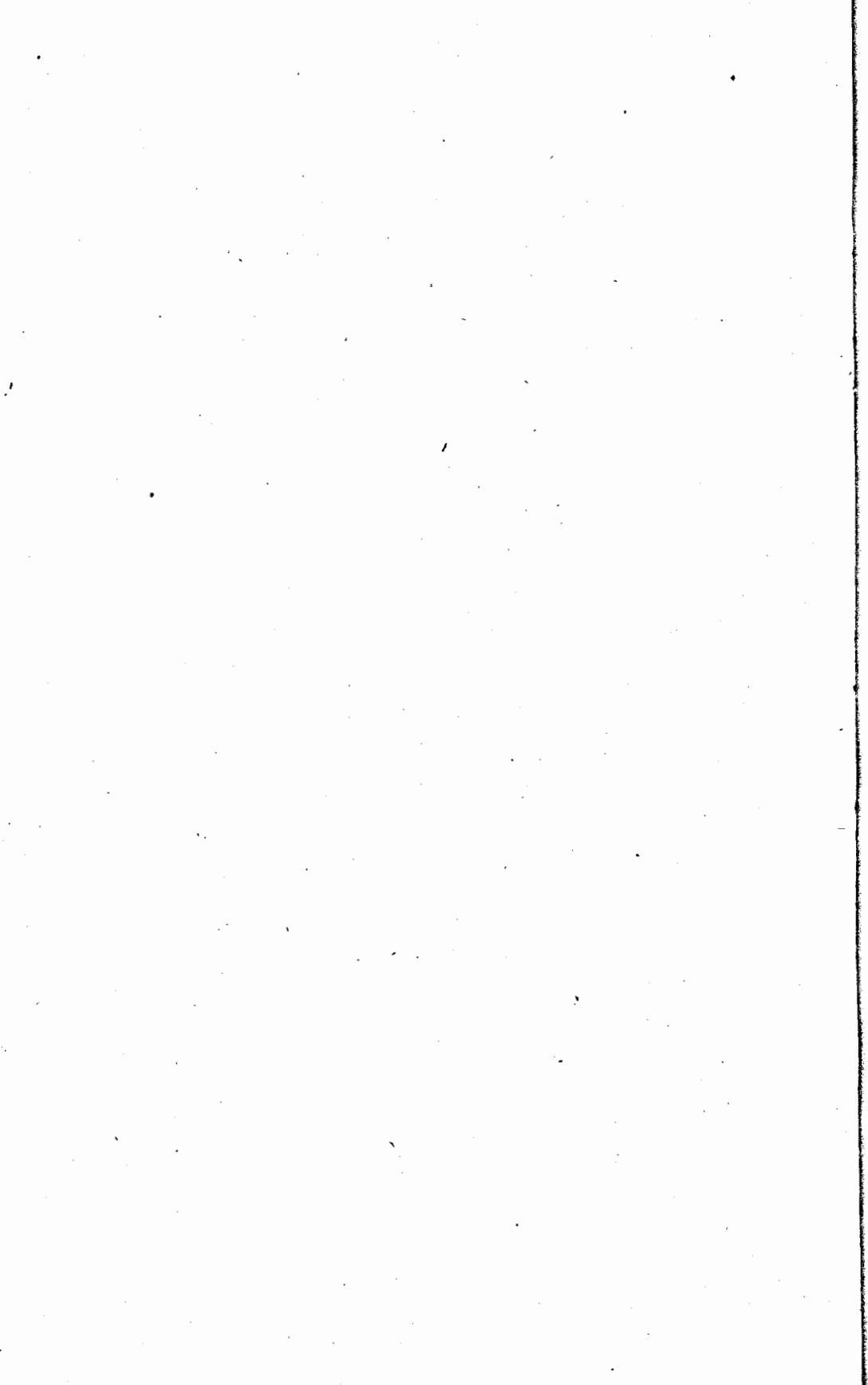
by

**IBRAHIM M. OWEISS**

Georgetown University  
Washington, D.C. 20057

Since the Israeli occupation of Arab territories in June of 1967, it pursued a systematic policy of annexation of part of these territories, namely, East Jerusalem and the Golan Heights in accordance with the Zionist plan of Eretz Israel, yet in defiance to the Charter of the United Nations - which gave Israel its birth certificate in 1948 - and contrary to all U.N. resolutions concerning Arab territories occupied by force by Israel. In the meanwhile, a second part of these territories has been subjected to gradual transformation of their demographic fabric through expropriation of land and the establishment of Jewish settlements in the West Bank and the Gaza strip. A third part comprising the rest of Sinai which had not been liberated by the Egyptian armed forces in the October war of 1973, and was still under Israeli occupation after two disengagement agreements following the war, was returned to Egypt with the exception of Taba after signing a separate peace treaty with Israel.

This paper will focus of the economics of the Israeli settlements in the Occupied Territories within an overall context of demographic changes, land ownership and the Israeli economy. With mounting severe problems facing the Israeli economy, uncontrolled galloping inflation, huge foreign debt (the highest in the world on a per capital fbasis) and misallocation of resources, the cost of Israeli settlements in the Occupied Territories cannot be afforded unless it is exceeded by direct or indirect economic or political gains or unless the United States will further expand its aid program in support of Israeli settlements in land heavily populated by Arabs.



## SOMMAIRE

IBRAHIM M. OWEISS : Economics of the Israeli Settlements in Occupied Arab Territories ... ..	237
Dr. IBRAHIM F.I. SHIHATA : The Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) ... ..	261
Dr. MOHAYA A. ZAYTOUN : Estimates of Tourism Demand, and Potential Supply and Demand for Hotel Accommodation ... ..	279
Dr. MOHAMED SHAWKY AL-FANGARY : International Symposium "Islamic Banks and Economic Co-Operation" ... ..	317
Dr. AHMED RIFAAT KHAFAGY : Regional Center for Arbitration at Cairo ... ..	321
Dr. AHMED SAID DOWEIDAR : Le Système du Taux de Change en Egypte (en arabe) ... ..	431
Dr. HAZEM EL-BIBLAOUI : Les Investissements arabes dans le Tiers-Monde (en arabe) ... ..	447
Dr. ZAKARIA AHMED NASR : La Crise du Manakh et le Développement du Marché Koweïtien des Valeurs (en arabe) ... ..	469
Dr. AWAD BEDEIR EL-HADDAD : Autour de la Recherche sur la Technologie de Commercialisation Appropriée des Pays en Développement (en arabe) ...	501
Rapport de la Banque Centrale d'Egypte (en arabe) ... ..	553

## MEMBRES DE LA SOCIÉTÉ

Les membres de la Société sont de quatre catégories : les membres actifs payant une cotisation de P.T. 150 par an, les membres cotisants, banques, institutions ou organismes publics et autres personnes morales payant une cotisation annuelle de L.E. 100 au minimum, les membres honoraires, égyptiens ou étrangers, ayant rendu d'éminents services à la Société ou aux sciences économiques, sociales ou juridiques et les membres correspondants, personnes résidant à l'étranger et collaborant aux activités de la Société et à ses publications.

Tous les membres ont droit au service gratuit de la revue de la Société.

---

## CONDITIONS D'ABONNEMENT

Le prix de l'abonnement annuel à la revue est de P.T. 150 pour la R.A.E. et 100 Shillings ou \$ 20.00 pour tous les pays. faisant partie de l'Union Postale.

Les numéros non réclamés par Messieurs les Membres et Abonnés dans l'intervalle entre la parution de deux fascicules consécutifs ne leur seront livrés que contre paiement du prix.

Le prix du fascicule est de P.T. 100 pour la R.A.E. et 35 shillings ou \$ 5.00 pour l'étranger.

---

Les opinions émises par les collaborateurs de la revue n'engagent pas la responsabilité de la Société.

La reproduction et la traduction des articles publiés dans la présente revue sont interdites, sauf autorisation préalable de la Société.

Tout manuscrit soumis à «L'Egypte Contemporaine» devient la propriété de la Société.

---

Les demandes d'adhésion, d'abonnement ou d'information doivent être adressées au Secrétariat de la Société, Boîte Postale No. 732.

*Siège* : Le Caire, 16, Avenue Ramsès, Téléphone 750797

# L'EGYPTE CONTEMPORAINE

**LXXVIème ANNEE, OCTOBRE 1985 — No. 402**

**Rédacteur en Chef : Conseiller MAHMOUD HAFEZ GHANEM**  
**Secrétaire - Général**  
**de la Société**

**OCTOBRE 1985**  
**LXXVIème ANNEE**  
**No. 402**  
**LE CAIRE**

**Prix : P.T. 100**