



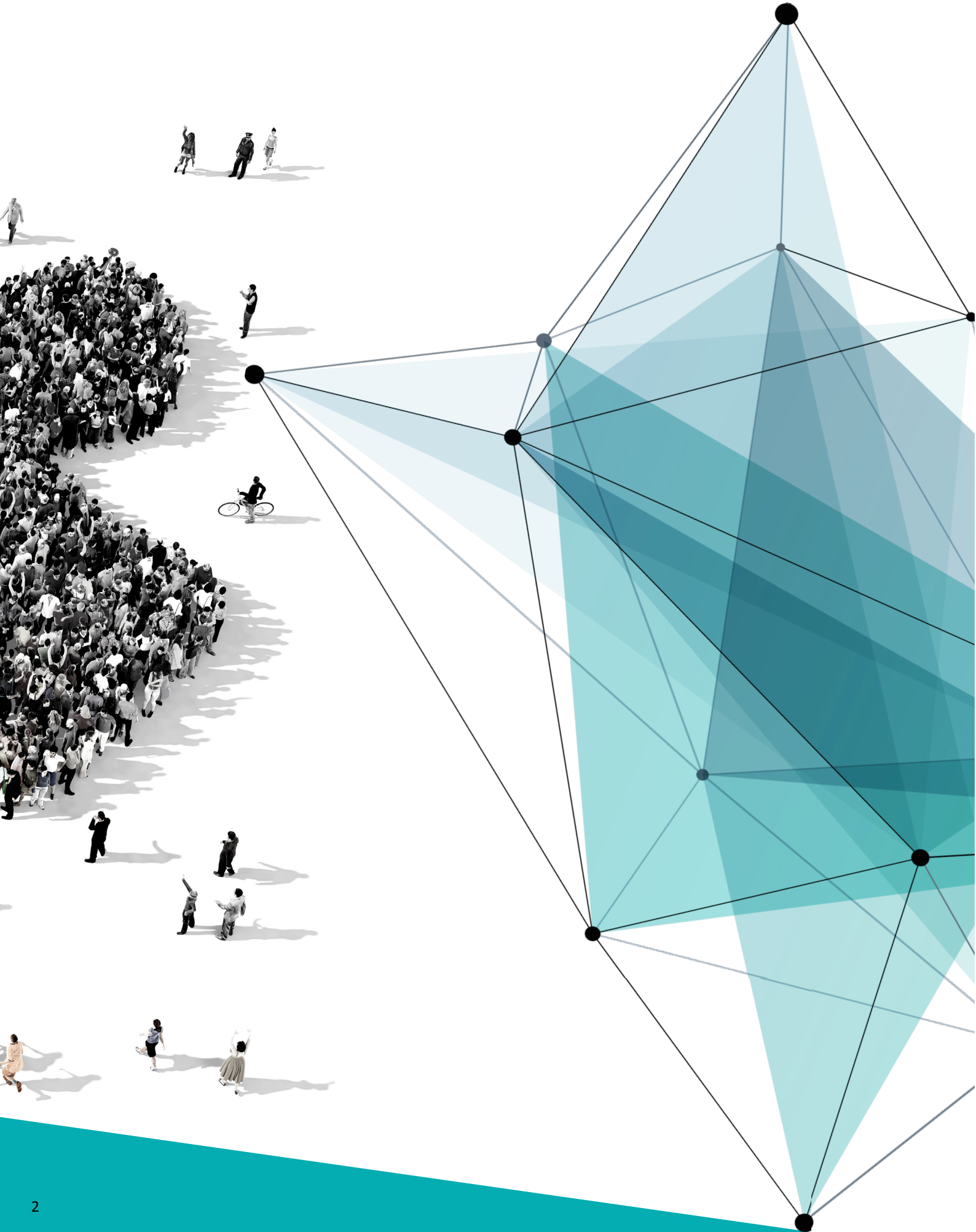
annd

Arab NGO Network for Development  
شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية



# نظرة عامة على القطاع الخاص في الدول العربية

زينة عبلا - باحثة في دراسات التنمية



شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية هي شبكة اقليمية  
مكونة من تسعة شبكات وطنية و 23 منظمة غير حكومية تعمل  
في 12 دولة عربية. انطلق عمل الشبكة سنة 1997 بينما تأسس  
المكتب التنفيذي للشبكة في بيروت عام 2000

ص.ب: 4792 / 14 - المزعة: 5110 - 2070 - بيروت لبنان  
هاتف: 00961319366 - فاكس: 009611815636



annd

Arab NGO Network for Development  
شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية

بدعم من

People  
Change  
the World  
**Diakonia**

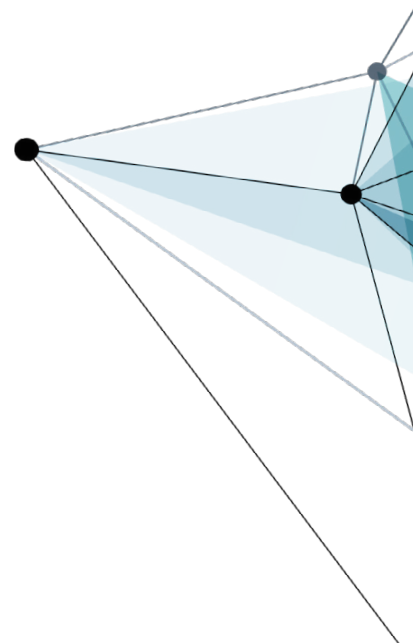
 **Development  
and Peace**  
CARITAS CANADA



**Brot**  
für die Welt

## زينة عبلا - باحثة في دراسات التنمية

زينة عبلا لديها خبرة 20 سنة في مجال الأبحاث في دراسات التنمية. تتضمن اهتماماتها البحثية: الاقتصاد السياسي للتنمية، التحليل الحساسة للنزاعات، اجندات التنمية العالمية، قضايا الجندر والعمل. عملت كمستشارة للعديد من وكالات الأمم المتحدة والمنظمات الدولية، كما عملت كباحثة اقتصادية وودرت في الجامعة اللبنانية الأميركية. زينة حائزة على درجة الماجستير في دراسات التنمية من كلية الدراسات الشرقية والأفريقية بجامعة لندن.



## مقدمة: القطاع الخاص والاستثمار في البلدان العربية

الورقة الضوء على ثلاثة أنواع من الحواجز الكلية التي قد تمنع مثل هذا الأداء (القسم 4). هذا ويواجه القطاع الخاص في البلدان العربية عدّة حواجز جزئية وقطاعية تتطلب تحليلاً معمقاً خاصاً للبلد والقطاع باستخدام بيانات علي مستوى الشركات، لكن هذا خارج نطاق هذه الورقة. أمّا القسم 5 فيصف القطاع الخاص في حالات الصراع. ويلخص القسم الأخير الرسائل الرئيسية مع توصيات لمزيد من البحث لتأطير تدابير مساءلة القطاع الخاص في المنطقة العربية.

يعتمد البحث على معلومات ثانوية من الأدبيات والبيانات المتوفرة في المصادر الدولية والوطنية، بالإضافة إلى التقارير الوطنية المعدة لتقرير الرائد العربي حول الحقوق الاقتصادية والاجتماعية في البلدان العربية 2011. وهو يعتمد على المؤشرات الإقليمية المتاحة للجمهور، ويضيف إليها أمثلة وطنية لتقديم صورة أكثر تحديداً للسياق وأقرب إلى تصوير الحقائق المحلية. علاوة على ذلك، لا تقدم الورقة تغطية جغرافية شاملة بسبب القيود على البيانات وغياب التجانس في منطقة تحتوي على 22 دولة تتراوح من الأغنى في العالم إلى الأفقر. كما أن الورقة لا تدّعي أنها تقدم صورة شاملة عن القطاع الخاص العربي، ولا يمكنها تحديد الروابط السببية بشكل قاطع لأن ذلك يحتاج إلى تحقيق أوسع بكثير من مجال هذا التقرير.

### القطاع الخاص مفهوم واسع وغير متجانس

**يُعرّف القطاع الخاص بشكل عام بشكل واسع وفضفاض، ويمكن أن يشمل شتى أشكال المؤسسات وهيكل الملكية وأنواع الأنشطة.** ومن التعريفات الشاملة التي تعكس مدى اتساع المصطلح أن القطاع الخاص هو «منظمة تنخرط في أنشطة تسعى إلى الربح ولديها ملكية خاصة في الأغلب (أي لا تملكها أو تديرها الحكومة). يشمل هذا المصطلح المؤسسات المالية والوسطاء والشركات متعددة الجنسيات والشركات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة والتعاونيات وأصحاب المشاريع الفردية والمزارعين الذين يعملون في القطاعين الرسمي وغير الرسمي. وهي تستثني الجهات الفاعلة التي لا تستهدف الربح، مثل المؤسسات الخاصة ومنظمات المجتمع المدني» (OECD 2016). وتتنوّع كيانات القطاع

إن اعتبار القطاع الخاص من المحركات الرئيسية في عملية التنمية هي فكرة قديمة كانت قد انتشرت خلال العقدين الماضيين. وقامت المنظمات الدولية بعد العام 2015 باستهداف القطاع الخاص لتحقيق أجدات التنمية العالمية التحويلية، وجاءت خطة عمل أديس أبابا لتعزيز هذا الدور. لكن الدراسات الحديثة تُظهر اتجاهات عالمية معاكسة، حيث تُؤدّي ممارسات الشركات إلى غياب المساواة وإلى استراتيجيات تعتمد على الربح الريعي، بدل الانخراط في الاستثمار المنتج من أجل التنمية (UNCTAD 2020). وفي موازاة ذلك، يتراجع دور الدولة في ظل شروط الاتفاقيات المالية أو التجارية الدولية والسياسات الاقتصادية النيوليبرالية والتحوّل إلى النمط المالي. وجاء الركود العالمي الناجم عن كوفيد-19- ليزيد من الانقسامات السابقة، حيث تتنافس البلدان على التمويل، في هذه المرحلة الصعبة، ومن المتوقع أن يستفحل هذا التنافس ليؤدّي إلى سباق نحو القاع، عندما «يقوم المتحمسون للسوق الحرة باستخدام الاضطرابات في سلاسل التوريد الدولية للدفع بشروط جديدة للتجارة والاستثمار الدوليين، واستحداث امتيازات لأصحاب الملكية الفكرية والتقنيات الحيوية التي من شأنها تقليص الحيز السياسي للبلدان النامية»، كما تقول الأونكتاد (UNCTAD 2020).

تضع هذه الخلفية الدور المُتصوّر للقطاع الخاص في التنمية موضع تساؤل. وبينما لا ينبغي للقطاع الخاص - ولا يمكنه - أن يحل محل الدولة في صياغة عملية التنمية الاجتماعية والاقتصادية، يبقى دوره أساسياً في خلق قيمة مضافة للاقتصاد والمجتمع والبيئة، وإحداث ضرر أقل من المنفعة.

ترسم هذه الورقة لمحة عامة عن القطاع الخاص في البلدان العربية لتسهم في النقاش حول مساءلته كعامل تغيير في التنمية، وتعرض بعض الملامح النمطية للأعمال في المنطقة (القسم 2): الملكية والحجم والنشاط القطاعي. ويستعرض القسم 3 أداء القطاع الخاص بناء على ثلاثة من أبعاد دوره التنموي الأساسي: الإنتاجية وخلق فرص العمل والأثر البيئي. ثم تسلط

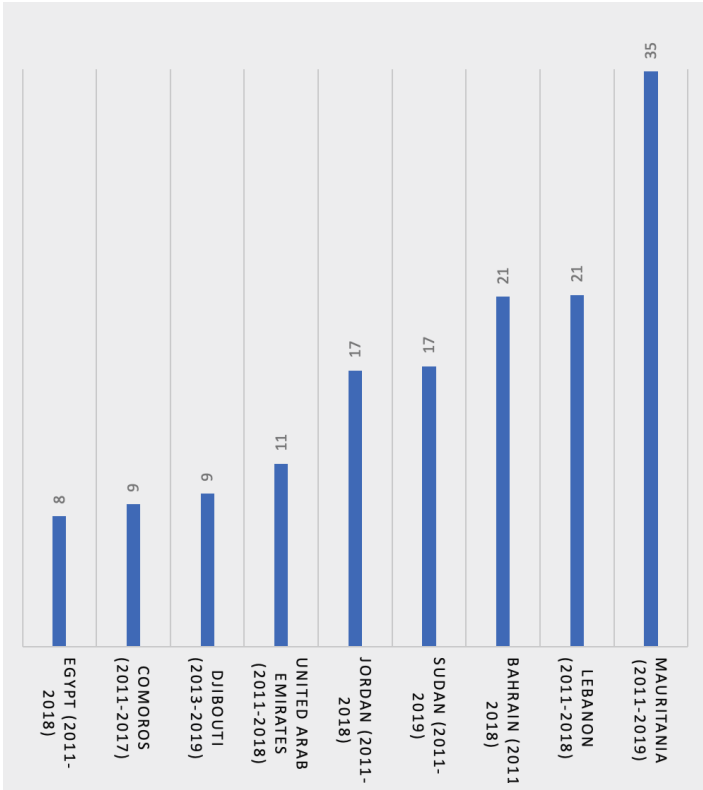
عمل كافية وأن يرفع مدخول سكان البلدان العربية. لا يزال الاستثمار الخاص في الدول العربية دون الإمكانيات، رغم فترات متفرقة من التقدم. خلال العقد الماضي ومنذ الأزمة العالمية، بلغ متوسط نصيب الاستثمار الخاص (تكوين رأس المال الخاص الثابت الإجمالي) كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي حوالي 15% سنوياً (الرسم البياني 1)، وهو أقل من المناطق الأخرى في البلدان النامية التي سجلت متوسط 18% تقريباً. ويرجع ذلك إلى بنية الاقتصادات العربية وتركيبها المؤسسي. لم ترتفع النسبة بعد العام 2008 بسبب التباطؤ الاقتصادي والضغط المالي، وانخفاض أسعار النفط، وانخفاض الربحية وعدم الاستقرار الاقتصادي العام نتيجة انتشار الصراعات (IMF

الخاص من حيث الحجم والإعداد المؤسسي والقانوني وهيكل الملكية ومجالات العمل. كما تستثني معظم الأبحاث المشاريع الزراعية من القطاع الخاص، حيث لا يغطي مسح الشركات التابعة للبنك الدولي (Enter-prise Surveys (ES))، وهو قاعدة بيانات منتظمة على مستوى الشركات يُستخدم لتعريف عملية صنع القرار بأداء القطاع الخاص، سوى شركات التصنيع والخدمات الرسمية التي توظف خمسة موظفين أو أكثر، وذلك في قواعد بياناتها التي تشمل حوالي 11 دولة عربية خلال الفترة 2011-2019. (Survey Methodology for” n.d. Enterprise Surveys - World Bank Group). تتطلب دراسة خصائص ومحددات القطاع الخاص العامل في الزراعة إطاراً مختلفاً للتحليل لتقييم دوره وأثره في التنمية، لا سيما في المناطق الريفية في البلدان العربية، حيث يقوم النظام الزراعي، وكذلك الخصائص الطبيعية والاجتماعية، بتشكيل النشاط الزراعي والشركات العاملة فيه.

**تنوّع البلدان العربية ولا يمكن تناولها من منظور واحد.** وتحدّد الاختلافات بين البلدان من حيث الموارد الطبيعية ورأس المال البشري والجغرافيا والتاريخ والسياسة الاقتصادية والنظم السياسية نمط التنمية الاقتصادية، فضلاً عن وظائف القطاع الخاص والحوافز الدافعة له. فالمنافسة ليست هي ما يحرك الصناعات الاستخراجية الطبيعية التي تشكل العمود الفقري لاقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي، بل تدفعها جملة من الحوافز المختلفة عن تلك المتعلقة بالشركات الخاصة في البلدان المنخفضة الدخل حيث تسود القيمة المضافة المنخفضة أو زراعة الكفاف. أما حركية شركات الأعمال في القطاعات التي يحكمها الاستثمار الأجنبي المباشر، أو حيث تتشكل الابتكارات من خلال تنظيم الدولة، مثل المرافق الأساسية والاتصالات السلوكية واللاسلكية، فلا تتأثر بالمنافسة. وعلى الرغم من غياب التجانس، تشير الورقة إلى «القطاع الخاص» كهيئة واحدة، لأنها تقوم بتقييم تأثيره ونتائجه على المستوى الوطني على مستوى النظام ككل، ولكن في نفس الوقت، توصي بقراءة التعميمات بحذر.

## الاستثمار الخاص يبقى دون الإمكانيات

يُعتبر الاستثمار الخاص مؤشراً على صحة الأعمال ومدرّكاً للنمو الاقتصادي طويل الأمد، ويُفترض أن يخلق فرص



الرسم البياني 1: متوسط تكوين رأس المال الثابت الإجمالي، القطاع الخاص (% من الناتج المحلي الإجمالي) المصدر: مؤشرات التنمية - البنك الدولي

ويستهدف الاقتصادات الأكبر مثل الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية ومصر.

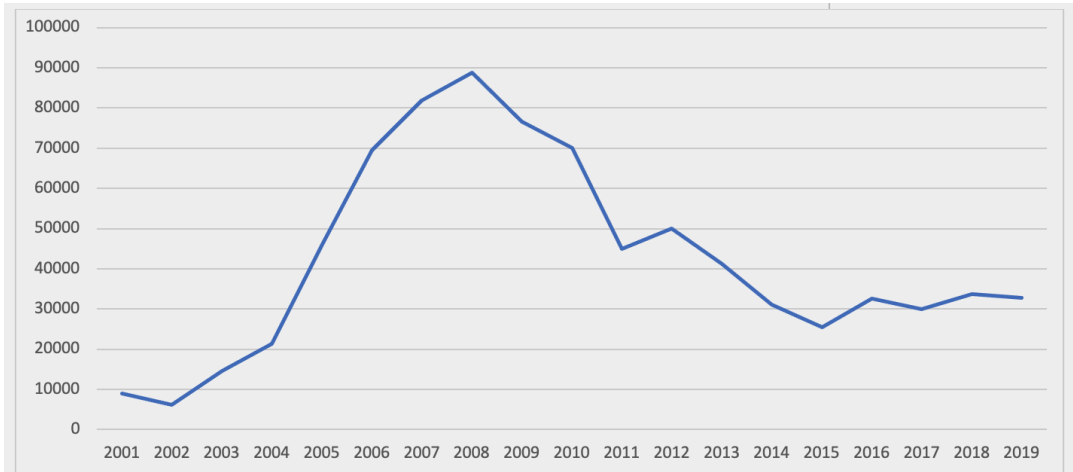
**بدأ الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة العربية بالتزايد في بداية العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، لكنه لم ينتعش بعد الأزمة العالمية لعام 2008. انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة خلال الفترة 2010-2015 بنسبة 53% (الرسم البياني 2) ("Opportunity for All: Promoting Growth and Inclusiveness in the Middle East and North Africa" 2018). وبين عامي 2016 و2019، أبلغت المنطقة عن متوسط انخفاض بلغ 4% (UNCTAD 2020). ومن المتوقع أن يتقلص الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة العربية أكثر من أي مكان آخر (حوالي 45% في العام 2020) في حقبة ما بعد جائحة كوفيد-19، مقابل انخفاض بنسبة 30% على الأقل عالمياً (OECD 2020). وقد بدأت الحكومات باعتماد استجابات فورية لسياسة الاستثمار، سواء من خلال محاولة التحوّل نحو الإنتاج المحلي في قطاعات معينة، أو تخفيف السياسات والقيود المالية، أو زيادة الانفتاح على المستثمرين الأجانب.**

**استفاد الاستثمار الخاص من ارتفاع أسعار النفط في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين وانعكاساته الإيجابية على الاقتصادات العربية المصدرّة للنفط وغير النفطية، لكن أداءه في ذلك الوقت جاء دون المستوى. ومع استبعاد البلدان ذات الدخل المرتفع في المنطقة العربية، كانت الحصة حوالي 17% في العام 2007 (السنة الوحيدة المتاحة لأرقام إقليمية مجمعة)، مقارنة بـ26% في جنوب آسيا في السنة ذاتها، على سبيل المثال**

**رغم استفادتها أكثر من زخم العقد الأول من القرن الحادي والعشرين وتفوقها على معظم الدول العربية الأخرى، لا تزال دول مجلس التعاون الخليجي تسجل معدلات استثمار خاص منخفضة نسبياً. سجلت البحرين وعمان والسعودية والكويت والإمارات العربية المتحدة معدل أقل من 15% خلال الفترة 2017-2000، أي أقرب إلى متوسطات البلدان منخفضة الدخل (IMF 2019). وقد تمكن القطاع الخاص في دول مجلس التعاون الخليجي من التوسع بمرور الوقت وأصبح أكثر مرونة إلى حد ما في مواجهة التآرجح بين الانهيار والازدهار في قطاع النفط. لكن إمكاناته على المدى الطويل لا تزال مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالإنفاق الحكومي والفائض الناتج عن العمالة الأجنبية الرخيصة. وفي حين أن جميع الاقتصادات تعمل على أساس الترابط بين الإنفاق العام والاستثمار الخاص، إلا أن العلاقة في دول مجلس التعاون الخليجي كانت أكثر ميلاً نحو اعتماد الشركات على الدولة أكثر من أي مكان آخر في العالم، وهي علاقة تعززها العوامل السياسية والاقتصادية الهيكلية والتاريخية وتؤدي إلى تقييد حركية الأعمال (Hertog 2013).**

يتشكّل المكون الأجنبي للاستثمار الخاص بشكل أساسي من استثمارات الحافظة والقروض والاستثمار الأجنبي المباشر (FDI). ويُعتبر هذا الأخير الأكثر صلة بالتنمية المستدامة بسبب حجمه واستقراره النسبي ومدته مقارنة بأشكال الاستثمار الأجنبي الأخرى (UNCTAD 2018a). أما العوامل التي تجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية فتشمل استقرار الاقتصاد الكلي، وانفتاح البلدان، وحجم السوق المحلي، والسياسة، والتنمية المؤسسية، من بين عوامل أخرى (Ali 2016). ويتركز الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة العربية في عدد قليل من القطاعات الكبيرة، خاصة الهيدروكربون والبنية التحتية والعقارات،

**”يتركز الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة العربية في عدد قليل من القطاعات الكبيرة، خاصة الهيدروكربون والبنية التحتية والعقارات، ويستهدف الاقتصادات الأكبر مثل الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية ومصر.“**



**Graph 2: Foreign direct investment, net inflows (in million US\$)**

Source: World Bank Development Indicators

الذين يرفعون مبيعات الأخيرة و؛ 2) قنوات العرض التي تتعلم من خلالها الشركات المحلية التقنيات الجديدة وممارسات الإدارة للشركات الدولية لنسخها وتعزيز الإنتاجية. وعادةً ما تكون «القدرة الاستيعابية» موجودة لدى القليل من الشركات الكبيرة لتتمكن من استيعاب قنوات الروابط والاستفادة منها. وتشير التقارير من المنطقة إلى مكاسب من الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل رئيسي من خلال قنوات الروابط. ومن المهم أن نضع في اعتبارنا أن التحول إلى مورد للشركات الأجنبية (قناة الروابط) لا يضمن قفزة في إنتاجية الشركات المحلية. ويشير البحث في الواقع إلى أنه، وفي حالات معينة، «تفوق المنافسة التي تجلبها الشركات الأجنبية إلى السوق المحلية فوائدها الاستثمار الأجنبي المباشر التي تستوعبها الشركة المتوسطة. وثانيًا، تمنع القدرة الاستيعابية المنخفضة للشركة المتوسطة حصولها على المزيد من فوائدها الاستثمار الأجنبي المباشر» (World Bank & IFC 2018). يتعلق هذا بطبيعة وحركة القطاع الخاص المحلي ويتطلب معرفة أكبر عن هذه «الشركات ذات النمو المرتفع» التي تميل إلى أن تكون أصغر عمرًا وحقًا.

**يستمر الجدول حول المعلومات المتعلقة بالتأثير الإنمائي للاستثمار الأجنبي المباشر بتتوُّعه في الأدبيات حول المنطقة، رغم الإشادة النظرية به كمحرك للتنمية الاقتصادية. يختلف التأثير باختلاف المشروع ويعتمد على الوقت، وقطاعات الأنشطة، والروابط مع الشركات المحلية من خلال الترتيبات التعاقدية والتعلم، والسياسات الوطنية، وقوى الاقتصاد السياسي، والعوامل المحلية الأخرى المتعلقة بالبعد التنموي المنشود. على سبيل المثال، تظهر إحدى الدراسات التجريبية أن الزيادات في الاستثمار الأجنبي المباشر دعمت النمو في المنطقة ولكنها ارتبطت بالتدهور البيئي (Abdoul and Hammami 2017). وفي دراسة أخرى تغطي سبع دول عربية (الجزائر والمغرب وتونس ومصر والأردن ولبنان وسوريا)، اعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مزاحمًا للاستثمار المحلي (Selmi 2016).**

**قنوات نقل منافع الاستثمار الأجنبي المباشر ليست موحدة عبر الشركات المحلية. يوضح تقرير التنافسية العالمي 2017/2018 أن التداخليات الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصادات المضيفة تركز بشكل عام على قنوات تمر بعدد قليل من الشركات ذات النمو الكبير (أي تلك التي تولد معظم الوظائف). استنادًا إلى قاعدة بيانات مسح الشركات التابع للبنك الدولي، يحلل التقرير نوعين من قنوات الانتقال: (1) الروابط بين الشركات الأجنبية والمحلية، مثل الموردين**



## سمات القطاع الخاص

في دول مجلس التعاون الخليجي وباستثناء لبنان وتونس (OECD 2019).

**تتواجد الشركات متعددة الجنسيات في المنطقة بشكل أكبر في الاقتصادات الكبيرة، وهي تدخل البلدان العربية عادة على شكل استثمار أجنبي مباشر يجلب رأس مال جديد في مشاريع جديدة بالكامل، أو، وبدرجة أقل بكثير، من خلال عمليات الدمج والاستحواذ (OECD 2020).** تجذب دول مجلس التعاون الخليجي معظم الشركات متعددة الجنسيات بشكل عام، لكن مصر والمغرب تصدرتا الدول المتلقية لهذه الاستثمارات عام 2019. وتجذب الدول العربية الأقل نموًا أدنى عدد من مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر. فمن بين 815 شركة أجنبية استثمرت في المنطقة في عام 2019، استثمرت شركتان فقط في موريتانيا، مقابل أكثر من نصف العدد في الإمارات العربية المتحدة (Arab Investment & Export Credit Guarantee Corporation (ration (Dhaman) 2020)، وهي تُعد من الشركات الضخمة، ويبلغ حجم مبيعات أكثر من ثلثها 5 مليارات دولار سنويًا، وتأتي بشكل رئيسي من أوروبا الغربية ومن داخل دول مجلس التعاون. وقد قامت الشركات الصينية خلال العقد الماضي برفع قيمة استثماراتها في المنطقة (الجدول 1)، وهي عادة ما تشارك في مشاريع البنية التحتية وتعمل في الوقت الحاضر في قطاعي الهيدروكربون والعقارات، وخاصة في دول مجلس التعاون الخليجي. تجذب المنطقة العربية شركات النفط متعددة الجنسيات ومطوري العقارات بشكل رئيسي، وتُعتبر الشركات الخليجية الكبرى من بين أكبر المستثمرين في التجارة والعقارات. أما السودان فهو حالة استثنائية حيث يعمل عدد كبير من الشركات الأجنبية في الزراعة بعد الاستحواذ على مساحات شاسعة من الأراضي الزراعية الخصبة.

**تتحدد جنسية بعض الشركات متعددة الجنسيات بشكل فضفاض، ويصعب التمييز بين كثير منها.** فكلما كانت هذه الشركات أكبر، وكلما زاد اندماجها في سلسلة القيمة العالمية، يصبح هيكل ملكيتها أكثر تعقيدًا، ويصعب تحديد جنسية معينة لها. وعادة ما تدفع الحوافز التجارية وغير التجارية الشركات متعددة الجنسيات إلى إعادة ترتيب هيكل ملكيتها لتجنب المخاطر وزيادة أرباحها. وهذا يؤدي بالتالي إلى تعقيد تطبيق اللوائح على الملكية الأجنبية وقدرة الدولة على السيطرة على هذه الأعمال. وتقوم هذه الشركات

بفتح النظر إلى سمات الشركات العربية (الملكية، الحجم، الوضع الرسمي، والنشاط القطاعي) بتحديد دورها كجهات فاعلة في التنمية، بدءًا من الالتزام بمسؤولياتها الأساسية، أي رفع الإنتاجية وخلق فرص عمل لائقة دون إلحاق الضرر.

يتكون القطاع الخاص العربي من مؤسسات أعمال رسمية تشمل الشركات المملوكة للدولة والشركات الخاصة الكبيرة المرتبطة سياسيًا. ويُعتبر شكل القطاع الخاص في الدول العربية غير منتظم، حيث «تأتي الشركات الكبيرة والمرتبطة سياسيًا على رأس قطاع غير رسمي كبير ولكن متشظي في الأسفل، ووسط مفقود بشكل جلي» (M. C. Cammett et al. 2015).

### أكثرية الشركات وطنية ومملوكة عائليًا

**تُعتبر غالبية شركات الأعمال في الدول العربية ذات ملكية محلية. فمن حيث جنسية المالكين،** أظهرت الدراسات الاستقصائية على الشركات في عدة بلدان عربية أن حصة الملكية المحلية في عينة من شركات التصنيع والخدمات تتجاوز 90%.

وتتأثر ملكية وأشكال الشركات بالسياسات والقوانين الوطنية، حيث تقيّد بعض الاقتصادات العربية الشركات المملوكة للأجانب بالكامل، وفي حالات مثل الكويت، تضع الضرائب والإعانات الوطنية الموردين الأجانب في وضع غير مؤات (World Bank 2020). لكن معظم البلدان تسعى للانفتاح على الملكية الأجنبية بشكل نهم. ومؤخرًا، سمحت البحرين والإمارات العربية المتحدة بالملكية الأجنبية الكاملة (OECD 2019).

**لا تزال الشركات الحديثة ذات الهياكل وآليات الملكية المعقدة في المنطقة العربية مبعثرة، ويبقى تركيز الملكية هو الأساس.** وفي غياب المعلومات التفصيلية، تشير التقديرات إلى أن 80% من الشركات غير النفطية مملوكة عائليًا، كما هو الحال في ملكية الشركات المدرجة في البورصة التي تبقى إما عائلية أو تملكها الدولة. وقد أظهر استعراض لملكية 600 شركة مدرجة في البورصة تمثل مجمل الأسهم السوقي تقريبًا أن أغلبية الاستثمار هو سيادي، خاصة

متعددة الجنسيات باختيار وجهتها المحددة، حيث تسعى إلى أسواق كبيرة جديدة وحوافز موفرة للتكاليف مثل الإعفاءات الضريبية أو الأجور المنخفضة في البلدان المستقرة سياسياً (Arab Investment & Export Credit Guarantee Corporation (Dhman) 2020).

”تقوم هذه الشركات متعددة الجنسيات باختيار وجهتها المحددة، حيث تسعى إلى أسواق كبيرة جديدة وحوافز موفرة للتكاليف مثل الإعفاءات الضريبية أو الأجور المنخفضة في البلدان المستقرة سياسياً.“

الجدول 1: أكبر 5 شركات مستثمرة في المنطقة العربية 2015-2019

الشركة	روس آتوم	ماجد الفطيم	تشاينا فورتشن لاند ديفيلوبمنت	توتال	الجبثور
قيمة المشروع (دولار أمريكي)	30\$ billion (1 project)	\$ 21 billion (33 projects)	\$ 20 billion (1 project)	13\$ billion (6 projects)	9\$ billion (1 project)
القطاع	Coal, oil & gas	Food & beverages	Real estate	Coal, oil & gas	Real estate
الوصف	Rosatom produces nuclear electricity. It engages in nuclear fuel cycle, applied and basic science, nuclear and radiation safety, nuclear medicine, and composite materials related activities	Majid Al Futtaim Group engages in the development and management of shopping malls, hotels and residential and commercial properties	CFLD provides investment, development, and operation services for industrial cities	Total is an integrated international oil and gas company	Engages in the construction, tourism, automobile distribution, vehicle leasing

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (ضمان) 2020

## حجم الأعمال: غياب الوسط

أو المعاملات التفضيلية الأخرى (Morsy, Kamar, and Selim 2018). وتقوم الشركات المملوكة للدولة في بعض الدول العربية، خاصة دول مجلس التعاون الخليجي، بضمان الاستثمار الكبير في البنية التحتية وتراكم رأس المال الضروري للتنمية الاقتصادية في مجالات الهيدروكربونات والكهرباء والنقل والاتصالات والبريد والتصنيع والتمويل والعقارات (World Bank 2020). وعلى الرغم من اعتماد سياسات لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة مؤخرًا، يستمر صانعو السياسات بإعطاء الأولوية للشركات المملوكة للدولة والشركات الكبيرة (Tok 2018).

**تعتبر الشركات الريادية والشركات الشابة أكثر حركية، لكن القليل منها قادر على البقاء والتوسع. على المستوى العالمي، تتمكن واحدة فقط من كل 20 شركة صغيرة ومتوسطة في المتوسط من النمو السريع والتوسع. تفتقد المنطقة العربية للمعلومات الوافية حول دخول وخروج ونمو الأعمال، وهي أكثر أهمية من عدد وحجم الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات ("Nurturing Start-Ups and SME Growth" 2018). ومع ذلك، تشير المؤشرات النوعية من مصر والأردن ولبنان والمملكة العربية السعودية إلى وجود دعم أقل من المتوسط لنمو للشركات الصغيرة والمتوسطة (Strategy & Middle East and Endeavor 2020).**

## حجم القطاع غير الرسمي لا يزال هائلًا

يشكل القطاع غير الرسمي ما لا يقل عن ثلث اقتصاد الدول العربية ويوظف ثلث القوة العاملة (Cammett et al. 2015; Gatti et al. 2014)، وهي نسبة قد تكون أقل من الواقع نظرًا لصعوبة قياس النشاط غير الرسمي، لكنها تتناسب مع مستوى دخل البلدان العربية والبلدان النامية الأخرى المماثلة. على سبيل المثال، في المغرب والأراضي الفلسطينية المحتلة ولبنان، فإن أكثر من 50% من المؤسسات هي غير رسمية (غير مسجلة وتعمل بشكل غير رسمي)، وغالبيتها العظمى (91%) مملوكة ومشغلة من شخص واحد أو عائلية ذات عدد محدود من الموظفين (ILO 2018). وتعمل غالبية المشاريع الصغرى بقدرات محدودة، وتولد هوامش ربح ضيقة، وتوفر ظروف عمل سيئة، ويقل احتمال استفادتها من البرامج الحكومية. هذا

يتكون القطاع الخاص في الدول العربية بشكل عام من عدد صغير من الشركات الكبيرة والعديد من الشركات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة التي تمثل أكثر من 90% من الأعمال التجارية في المنطقة وتسهم في حوالي 50% من العمالة و70% من الناتج المحلي الإجمالي في بعض الدول (IMF 2019). ففي جيوتي ومصر والأردن ولبنان والمغرب وتونس واليمن، تحتوي أكثر من 96% من الشركات على أقل من 100 موظف. وبالفعل، تشكل الشركات المتناهية الصغر التي تشمل أقل عدد من الموظفين (أقل من 5 إلى 10 موظفين حسب التعريف) الغالبية العظمى من الأعمال، وهي تصل إلى 97% من المؤسسات في الأراضي الفلسطينية المحتلة و90% في اليمن (راجع التقارير القادمة في إطار الرصد العربي 2021).

أما في مصر، فتبلغ حصة التوظيف في المشروعات متناهية الصغر حوالي 68%، وهي نسبة أعلى بكثير من البلدان المماثلة مثل الأردن (40%) وتونس (37%) (Pri- vate Sector Diagnostic Egypt 2017). ولا يختلف الحال حتى في بعض دول مجلس التعاون الخليجي مثل البحرين، حيث تمثل المشاريع متناهية الصغر 92% من جميع الشركات، بينما تمثل الشركات الصغيرة والمتوسطة 6% و 1% على التوالي (Elseoud, Kreis- han, and Ali 2019).

لا يوجد تعريف موحد على مستوى المنطقة، أو حتى داخل بلدانها، للمؤسسات متناهية الصغر أو الصغيرة أو المتوسطة، أما التعريف الأكثر شيوعًا فيستخدم التوظيف كمعيار أساسي. يتغير التعريف من بلد لآخر ويعتمد على القطاع وحجم الدولة ومستوى التنمية والبنية الاقتصادية. على سبيل المثال، بينما تقوم الجزائر ومصر ولبنان بتعريف الشركات الصغيرة على أنها تلك التي يعمل بها أقل من عشرة موظفين، فإن العدد في الأردن والأراضي الفلسطينية المحتلة هو أقل من أربعة (OECD, European Union, and Euro-pean Training Foundation 2018).

**تعايش الشركات الصغيرة والمتوسطة مع القليل من الشركات الخاصة الكبيرة (المحلية والمتعددة الجنسيات) والمؤسسات المملوكة للدولة المستفيدة من التمويل الحكومي والإعفاءات الضريبية**

## تصنيع خجول ومتفاوت وانتشار النشاط ذو القيمة المضافة المنخفضة

يتحدد الإنتاج القطاعي ونشاط القطاع الخاص في البلدان العربية كافة بثرواتها الطبيعية والبنية الاقتصادية والسياسية وأنماط التنمية. ويُعتبر نشاط القطاع الخاص في مصر، على سبيل المثال، أكثر تنوعًا نسبيًا من البلدان العربية الأخرى، حيث تمثل 73% من الشركات المصرية تقريبًا 40% من الناتج المحلي الإجمالي وتعمل في تجارة التجزئة والتصنيع، ومع ذلك فإن الغالبية العظمى من هذه الشركات لا تصدر (5% تعمل في أنشطة التصدير على الأكثر) (EBRD 2017)، على النقيض من البلدان العربية الأقل نموًا، مثل موريتانيا، حيث لا تزال قاعدة الإنتاج الاقتصادي أولية، ويركز القطاع الخاص بشكل أكبر على الزراعة والصناعات الاستخراجية (International Monetary Fund 2018). وتستمر دول مجلس التعاون الخليجي بالاعتماد على الهيدروكربونات التي تهيمن على الإيرادات العامة والصادرات والإنتاج المحلي الإجمالي (Cammett et al. 2015).

وتحتل المنطقة العربية المرتبة الثانية من حيث نسبة العمالة غير الرسمية من إجمالي العمالة (69%) مقارنة بالمناطق المتقدمة والنامية في العالم، وتظل الحصة مرتفعة (64%) حتى عند احتساب العمالة غير الرسمية غير الزراعية من إجمالي العمالة غير الزراعية. يجذب القطاع غير الرسمي من ليس لديهم بدائل أفضل وهو السبيل الوحيد للفقراء. ويفتقر العمال غير الرسميين إلى الحماية في العمل والضمان الاجتماعي، ويواجهون ظروف عمل سيئة وخاصة من حيث السلامة، ويتقاضون أجورًا منخفضة، حسب حجم الشركة وإنتاجيتها، وخصائص العمال الذين هم عادة أصغر سنًا ولديهم تحصيل تعليمي منخفض. بالإضافة إلى ذلك، تظهر الأبحاث أن السوق يدفع «علاوة على العمل الرسمي» وأن العمال في المنطقة يقبلون هذا الفرق عند العمل في القطاع غير الرسمي بسبب ندرة الوظائف الرسمية واستمرار ارتفاع معدلات البطالة (Gatti et al. 2014). لكن العمالة غير الرسمية ذات الأجور المنخفضة وظروف العمل الصعبة وشبه غياب التدريب تؤدي إلى خفض الإنتاجية ومن ثم يقلل من مستوى عرض المهارات وحوافز الشركات للاستثمار في تحسين الإنتاجية (وهو أحد الأشكال الحادة لما يُعرف باسم «فخ المهارات المنخفضة»).

**بالرغم من استمرار هذه الطبيعة غير الرسمية، قلما تبحث الدراسات على مستوى البلد أو القطاع في هذه الظاهرة بشكل منتظم. كثيرًا ما يرتبط الاستمرار بالنمط غير الرسمي بالمتطلبات القانونية والمالية مثل ضرائب رأس المال والرسوم (Gatti et al. 2014)، علمًا بأن عدد الشركات الجديدة التي تدخل القطاع الرسمي يُعتبر صغيرًا مقارنة بالدول الأخرى، لا سيما في الجزائر والعراق ومصر، وفي الدول غير الخليجية بشكل خاص (Purfield 2018). قد يعني هذا أيضًا غياب الحافز لإضفاء الطابع الرسمي بالنسبة للوحدات/المؤسسات غير الرسمية.**

**يلاحظ وجود سمات العمل غير الرسمي في دول مجلس التعاون الخليجي، التي قامت تاريخيًا بفصل العمال المهاجرين العاملين في ظروف مشابهة للعمل غير الرسمي والمستفيدين من حماية اجتماعية محدودة بشكل عام. يمثل المهاجرون أكثر من نصف العمال في هذه المنطقة الفرعية، وثلاثة أرباع أو أكثر من مجمل موظفي القطاع الخاص، وقد سجلوا معدل مشاركة في القوى العاملة أعلى بكثير (75%) من السكان المحليين (42%) في عام 2017.**

لا تقتصر العوائق التي تحول دون تحقيق أفضل للتنويع على خيارات السياسات الفنية والاقتصادية، بل تأتي نتيجة مجموعة من الظروف السياسية، وتحتاج لإعادة تشكيل التسوية السياسية كي تتقدم. ويظهر النظر في التنويع الاقتصادي من خلال عدسة سياسية ضرورة أن تتخلى النخبة المستفيدة من البنى القائمة عن بعض السلطة والمكاسب، ولذلك فهي تقاوم التغيير. كما يؤثر ضعف التعاون الإقليمي والفشل في بناء الروابط والتكامل بين الاقتصادات العربية، بالإضافة إلى الصراعات الجيوسياسية، في تشكيل بنى الاقتصادات العربية (Malik 2019).

**رکز خطاب الحكومات العربية، ولا سيما في دول مجلس التعاون الخليجي الأكثر ثراءً، على تنويع الاقتصادات.** واتجهت الجهود نحو تطوير الخدمات المالية الخارجية في البحرين والتجارة والخدمات اللوجستية في الإمارات العربية المتحدة على سبيل المثال (Callen et al. 2014a). وهناك محاولات مماثلة في غيرها من الدول العربية، مثل المغرب، حيث لا تمثل الشركات الصناعية المغربية أكثر من 10% من عدد الشركات ويمثل قطاع التصنيع 16% من الناتج المحلي الإجمالي ("2020 Key Figures 2020")، بينما تهدف إلى تنويع الصادرات من خلال توسيع التصنيع. هذا ويقوم القطاع الخاص في المغرب بالانتقال من الصناعات ذات القيمة المضافة المنخفضة كالمنسوجات إلى قطاعات أكثر حركية وذات قيمة مضافة أعلى، خاصة قطاعي السيارات والفضاء، لكن الاندماج في سلسلة القيمة العالمية ما يزال محدودًا (IFC 2019).

**وعلى الرغم من هذه الجهود، سواء في دول مجلس التعاون الخليجي أو في الدول العربية الأخرى، يسود الاعتماد على القطاعات الأولية وتبقى مساهمة القطاع غير النفطي في الصادرات وفي قدرته الإنتاجية محدودتين (Ali 2016).** وتحوم القيمة المضافة لقطاع التصنيع كحصة من الناتج المحلي الإجمالي حول 10%، أي في المرتبة ما قبل الأخيرة من الترتيب العالمي للمناطق. وتعد نسبة القيمة المضافة لصناعة التكنولوجيا المتوسطة والعالية من إجمالي القيمة المضافة في المنطقة العربية من بين الأدنى على مستوى العالم، حيث تبلغ 24% (ESCWA 2019). وكانت كثافة المعرفة في الصناعات متواضعة مع انخفاض الإنتاجية ومحدودية التأثير (Callen et al. 2014b) و(IFC 2019).

**تعمل أغلبية الشركات الصغيرة والمتوسطة في البلدان العربية في قطاعي التجارة والخدمات، خاصة في مجال البيع بالجملة والمفرق، وذلك عادة لأن مثل هذه النشاطات لا تتطلب سوى القليل من رأس المال والمهارات والتعقيد في العمل وأقل نسبيًا من المتطلبات الإدارية لتنظيمها.** أما القطاعات الأخرى ذات التمثيل العالي نسبيًا من الشركات الصغيرة والمتوسطة فتشمل قطاعي الصناعة والبناء، في مصر وتونس مثلًا (Islamic Banking Opportunities Across Small and Medium Enterprises in MENA» 2014).

**”لا تقتصر العوائق التي تحول دون تحقيق أفضل للتنويع على خيارات السياسات الفنية والاقتصادية، بل تأتي نتيجة مجموعة من الظروف السياسية،”**

## أداء القطاع الخاص

عامل (-0.42%)، باستثناء بعض دول شمال إفريقيا (ESCWA 2019).

**يقف وراء هذا الأداء بطء التحديث التكنولوجي والابتكار، حتى في أغنى الدول العربية،** دول مجلس التعاون الخليجي، حيث يفتقر نمو شركات القطاع الخاص إلى حوافز لزيادة الإنتاجية، بسبب الاعتماد الكبير على دعم الدولة والأسعار التنافسية لعوامل الإنتاج مثل العمالة والطاقة (Hertog 2013). أما خارج دول مجلس التعاون الخليجي، فقد أفادت استطلاعات الشركات التي تشمل دولاً عربية أخرى أن المنطقة بها أقل معدلات الشركات التي أدخلت عملية الابتكار والتي أنفقت على البحث والتطوير، الذي يمثل أقل من 1% من الناتج المحلي الإجمالي مقابل 2% في البلدان المتقدمة. ورغم تشابه هذه الحصة مع البلدان النامية الأخرى، فإن الدول العربية متأخرة من حيث تصدير المنتجات عالية التقنية التي لا تمثل سوى 2% من الصادرات المصنعة مقابل 19% تقريباً في البلدان النظيرة (Purfield 2018). وقد خلصت الإسكوا، باستخدام مؤشر الابتكار العالمي، إلى أن معظم البلدان العربية أظهرت إنجازات قليلة أو معدومة في مجال الابتكار منذ عام 2011، باستثناء الجزائر والمغرب (ESCWA 2017).

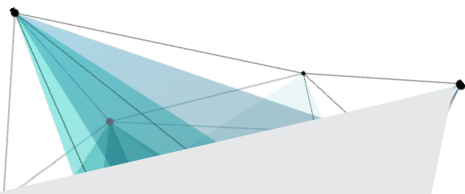
لإضافة قيمة إلى الاقتصاد والمجتمع ككل، على أي شركة تقديم ثلاث وظائف أساسية وهي، تعزيز الإنتاجية وخلق فرص العمل واستدامة البيئة، والتي لا يمكن للقطاع الخاص لعب دور قيادي في التنمية من دون تحقيقها، بغض النظر عما تدعو إليه المنتديات العالمية رفيعة المستوى والمنظمات الدولية وجداول الأعمال الإنمائية. ويبقى أداء الدول العربية في هذا المجال متراجعاً.

### انخفاض في الإنتاجية الحركية وغياب حوافز التغيير

**تبقى مساهمة عوامل الإنتاجية الإجمالية في النمو ضعيفة نسبياً، على الرغم من الاستثمارات الضخمة في بعض البلدان.** بشكل عام، كانت الإنتاجية الإجمالية مدفوعة بشكل أكبر بالتوسع في عدد السكان العاملين بسبب الزيادة الديموغرافية وإلى حد أقل من خلال التحولات القطاعية وتعزيز الإنتاجية داخل القطاع وبمستويات أدنى من الأسواق الناشئة الأخرى. وعلى الرغم من اختلافها بين شركة وأخرى، تبقى الإنتاجية الإجمالية داخل الشركات كما هي، وقد أفادت أمثلة من بيانات الشركات في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين في تونس ومصر بعدم وجود أي زيادة تقريباً في الإنتاجية بعد 35 عامًا من التشغيل بينما ضاعفت الشركات المماثلة في الهند والمكسيك وتركيا هذا المؤشر مرتين وثلاث مرات (Schiffbauer 2015). حتى في دول مجلس التعاون الخليجي، ظلت الإنتاجية الإجمالية لعوامل الإنتاج منخفضة بشكل عام بين عامي 2000 و2014، وهو مسار انخفاض مستمر منذ الثمانينيات (Hertog 2013). كما تتحقق معدلات النمو الاقتصادي في عدّة بلدان عربية من خلال تعميق رأس المال أكثر من التقدم التكنولوجي، مما يبقي النمو دون إمكاناته (Ali 2016; Purfield 2018).

**كانت إنتاجية العمل في البلدان العربية أقل من المناطق المماثلة الأخرى وهي مستمرة بالتراجع.** وبين عامي 2013 و2017، كانت المنطقة العربية هي المنطقة الوحيدة في العالم التي سجلت تغيراً سنوياً سلبياً في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي لكل شخص

” تتحقق معدلات النمو الاقتصادي في عدّة بلدان عربية من خلال تعميق رأس المال أكثر من التقدم التكنولوجي، مما يبقي النمو دون إمكاناته“



## الجدول 2: حصة الشركات المشاركة في مسح المؤسسات التي تقوم بالابتكار

الإقليم	نسبة الشركات التي أدخلت ابتكارًا في العملية	نسبة الشركات التي تتفق على البحث والتطوير
شرق آسيا والمحيط الهادئ	39	14
أوروبا وآسيا الوسطى	18	9
أميركا اللاتينية والكاريبي	31	22
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	15	9
جنوب آسيا	53.9	16
أفريقيا جنوب الصحراء	35	16

المصدر: مسح الشركات (Enterprise Surveys - World Bank Group" n.d).

### فرص عمل لا يتم خلقها بشكل كاف وهي لا ترقى إلى مستوى معايير العمل اللائق

من الثابت أن الوظائف هي المحرك لتحسين مستويات المعيشة ومكافحة الفقر، ولكن ليس كل الوظائف، بل تلك التي تكون بأجر كاف، وحقوق في العمل، وحماية اجتماعية، والقائمة على الحوار الاجتماعي، بعبارة أخرى، الوظائف اللائقة.

لا توفر الشركات في المنطقة وظائف كافية للعدد الكبير من السكان ولا تنتج وظائف تتطلب مهارات. كانت معدلات البطالة ثابتة تقريبًا حول 8% على مدى العقدين الماضيين، وهي من بين أعلى المعدلات في العالم. وتتمتع المنطقة بواحد من أدنى نسب العمالة إلى السكان في العالم، ولا تتعدى 47%.

يوظف القطاع العام نسبة كبيرة من القوة العاملة في عدة بلدان عربية. يوظف القطاع العام أكثر من 25% من القوى العاملة في دول مجلس التعاون الخليجي والجزائر، مقابل 9% في البلدان النامية

تغيب الحوافز التي يمكنها دفع التطوير التكنولوجي، وتظل الشركات عالقة في ظروف نشاطية منخفضة. للتوضيح، أظهرت الحالة التونسية بعد تغيير النظام في 2011 أن عددًا قليلًا من الشركات تمكنت من النمو ولم تخرج من السوق (World Bank 2014)، وإن منطلق النمو أو الخروج لا ينطبق كثيرًا ولا ينتقل رأس المال والعمالة عبر القطاعات. وبالمثل، فإن العلاقة بين النمو والربحية في الشركات الكبيرة بما يكفي للتكامل في سلاسل القيمة العالمية في دول مجلس التعاون الخليجي ما تزال ضعيفة وهي لا تزال تعتمد على الحكومة وغيرها من المزايا الاقتصادية الخاصة بالمنطقة، ولم تسجل قفزة في الإنتاجية (Hertog 2020).

أجريت على البلدان النامية أنه بالرغم من توفير الشركات الصغيرة والمتوسطة حصة كبيرة من العمالة، ينتهي الأمر بالعديد منها إلى الفشل، وبالتالي ينخفض معدل خلق فرص العمل لديها ليمثل الشركات الكبيرة، ولذلك تأتي أهمية التركيز على دعم الشركات لكي تنمو من أجل التأثير الإيجابي على العمالة ("Private Sector Development Synthesis Note Evidence and Debates on Employment Creation" 2017).

**تنخفض معدلات تغطية الحماية الاجتماعية نتيجة طغيان العمالة غير الرسمية،** حيث تربط عدّة دول عربية الضمان الاجتماعي بالتوظيف الرسمي وتفتقر إلى المخططات البديلة للتكيف مع تفاقم الطابع غير الرسمي للاقتصادات. وتصل تغطية الحماية الاجتماعية في بعض الدول العربية إلى 10%، مقابل اعتماد كبير على الإعانات والمساعدات والجمعيات الخيرية (International Labour Office, 2017) تبلغ معدلات فقر العمّال المدقع والمتوسط في الدول العربية غير الخليجية 32%، وهي من بين أعلى المعدلات مقارنة بالمناطق الأخرى. بعبارة أخرى، فإن حوالي ثلث العمال لا يحصلون على دخل كاف لإعالة أسرهم، مما يدل على انخفاض الأجور التي يتلقونها. ومع غياب البيانات الوافية المتعلقة بالأجور في المنطقة، أظهر عدد قليل من دول مجلس التعاون الخليجي نموًا في الأجور خلال الفترة 2008-2017 (International Labour Office, 2018).

وبالتالي، نرى غياب العناصر التي تعتبرها منظمة العمل الدولية مرتبطة بشكل وثيق بفرص العمل اللائق، ومثل كثير من البلدان النامية الأخرى، تفتقر الدول العربية إلى المؤشرات الإحصائية والأطر التشريعية السياقية لقياس جودة الوظائف المتاحة على مدى أبعاد العمل اللائق ("Measuring Job Quality: Difficult but Necessary" 2020).

IMF Middle East and Central Asia Department) وذلك لأن الفوائد والحماية التي توفرها وظائف القطاع العام لا مثيل لها في القطاع الخاص الذي يوظف بشكل غير رسمي في الغالب.

**يوفر القطاع الخاص الرسمي أقل من ثلث فرص العمل في المنطقة** (IMF Middle East and Central Asia Department 2018). وتُظهر بيانات مسح المؤسسات الخاصة بالأعمال التجارية الرسمية أن المنطقة لديها أقل معدل نمو سنوي للعمالة (2.3%) مقارنة بثلاثة أضعاف هذا المعدل في جنوب آسيا وأفريقيا جنوب الصحراء. ورغم خلق القطاع الخاص في دول مجلس التعاون الخليجي الكثير من فرص العمل، لكنها تميل إلى جذب غير المواطنين، حيث كثيرًا ما تكون وظائف منخفضة الإنتاجية، تُعرض على العمال المهاجرين ذوي الأجور المنخفضة، والتي يفضل القطاع الخاص توظيفها، بينما يفضل المواطنون الحصول على وظائف في القطاع العام، مما يحافظ على الفصل في سوق العمل (Hertog 2013).

**تشكّل العمالة غير الرسمية الجزء الأكبر من سوق العمل،** وتتراوح حصتها من إجمالي العمالة من 45% في الأردن إلى ما يقرب من 90% في جزر القمر (ILO, 2018). ويتكوّن الجزء الأكبر من الوظائف في المنطقة من «الأنشطة الصغيرة» وهي عادة منخفضة الإنتاجية (الشركات التي تضم خمسة موظفين أو أقل)، لكنها تشكّل ما يقرب من 60% من العمالة في القطاع الخاص في مصر والصفة الغربية وغزة. أما في الأردن وتونس، تبلغ النسبة حوالي 40%. وحتى في حال إضفاء الطابع الرسمي عليها، فإن هذه الشركات الصغيرة نادرًا ما تنمو لخلق المزيد من الوظائف (Purfield 2018).

**تغيب الدراسات الحاسمة حول قدرات خلق فرص العمل في الشركات الصغيرة والمتوسطة.** في المغرب مثلاً، يبلغ عمر 37% من الشركات المسجلة أقل من خمس سنوات، ولكن لا يُعرف سوى القليل عن معدل استمراريتها أو تأثيرها على خلق فرص العمل (IFC 2019). وفي حالات مثل لبنان، فإن الشركات الكبرى المرتبطة سياسيًا هي التي توفر أكثرية الوظائف (لأسباب قد تتعلق بالزبائنية)، رغم قلة إنتاجيتها وتأثيرها السلبي على خلق فرص العمل داخل قطاع عملها (Diwan and Haidar 2016). وقد أظهرت الأبحاث التي



الغذاء، لا يزال استخدام الموارد عموماً دون المستوى الأمثل من الكفاءة في الإنتاج، والتخلي عن المنتج يحدث قبل نفاذ عمره» (ESCWA 2019).

**تشير المؤشرات المتاحة إلى أن القطاع الخاص، وغيره من الجهات الاقتصادية الفاعلة التي تبدأ بالحكومات، لا تقوم بالمطلوب على صعيد الاستدامة البيئية، على الرغم من بعض المشاريع الناجحة. على سبيل المثال، تُعتبر انبعاثات ثاني أكسيد الكربون في المنطقة العربية الأعلى من بين المناطق الأخرى في العالم حيث بلغت 1.4 كجم لكل وحدة من القيمة المضافة للتصنيع في عام 2010 بالدولار الأمريكي. وفي دول مجلس التعاون الخليجي، يبلغ نصيب الفرد من الانبعاثات أربعة أضعاف المتوسط العالمي. وتمثل الطاقة المتجددة 4% من إجمالي استهلاك الطاقة في المنطقة، بينما يبلغ المتوسط العالمي 18%. ولا يملك القطاع الخاص حوافز كافية لإجراء تحولات جذرية لتقليل الضرر البيئي (ESCWA 2019).**

## أصبحت الشركات أكثر وعياً بالأضرار البيئية ولكن نماذج الإنتاج تبقى كما هي

بلا شك، أصبحت الشركات في الدول العربية أكثر وعياً بتأثير أعمالها على البيئة ومسؤوليتها تجاه ممارسات الاستدامة. وقد اعتمدت استراتيجيات وخطط الاستدامة الإقليمية، مثل الاستراتيجية العربية الإقليمية للاستهلاك والإنتاج المستدامين، منذ عقود، وترجمتها عدّة دول عربية إلى أطر وطنية، ولكن الممارسات كانت متقاعسة (ESCWA 2019).

**تندر المعلومات المجمعّة والكمية حول مساهمة الشركات في الدول العربية في التحول البيئي، باستثناء بعض دراسات الحالة من قطاعات مختلفة. وبالمثل، تغيب المعلومات الوافية حول تطبيق التوصيات المنصوص عليها في تقييمات الآثار البيئية للمشاريع، وهذا لا يقتصر فقط على هذه المنطقة، بل ينطبق على عدّة بلدان نامية. لكن معظم مراجعات تقييم الآثار البيئية تشير إلى عدم تنفيذها بشكل صحيح وبالتالي فإنها فشلت في تحقيق أهدافها، بسبب التأخر في الانطلاق وقصور دور الاستشارات العامة في التصميم (Kolhoff 2016). وقد خلصت إحدى الدراسات التي تغطي دولة الإمارات العربية المتحدة إلى ارتفاع وتيرة ممارسة تقييمات الآثار البيئية على مدى العقد الأول من القرن الحادي والعشرين نتيجة التشريعات، ولكن التطبيق ظل ضعيفاً من حيث تحديد البدائل الأكثر استدامة، وتكليف المشروع النهائي لتقليل الضرر، والمراقبة المستمرة للتأثير (Heaton and Burns 2014).**

**لم يحصل بعد تحول جذري في أنماط الإنتاج والاستهلاك من النموذج الخطي (أو الأحادي) الاستخراجي والمدمر للبيئة، إلى النموذج الدائري المجدد لها. ووفقاً للتقرير العربي للتنمية المستدامة الأول (2020)، تملك بعض الدول العربية خطط استهلاك وإنتاج مستدامة، لكنها لم تضع حتى الآن الحوافز الاقتصادية المناسبة اللازمة لإجراء هذا التحول الهيكلي، بل يبدو أن الحوافز تعمل في الاتجاه المعاكس، مما يعزز الضرر البيئي.**

«يؤدي حصر الإنتاج في السحب والصنع والاستخدام والتخلص إلى استنفاد الموارد الطبيعية وتوليد النفايات والانبعاثات. وفي قطاعات مثل البناء والتصنيع وإنتاج

”لم يحصل بعد تحول جذري في أنماط الإنتاج والاستهلاك من النموذج الخطي (أو الأحادي) الاستخراجي والمدمر للبيئة، إلى النموذج الدائري المجدد لها. ووفقاً للتقرير العربي للتنمية المستدامة الأول (2020)، تملك بعض الدول العربية خطط استهلاك وإنتاج مستدامة، لكنها لم تضع حتى الآن الحوافز الاقتصادية المناسبة اللازمة لإجراء هذا التحول الهيكلي، بل يبدو أن الحوافز تعمل في الاتجاه المعاكس، مما يعزز الضرر البيئي.“

## العوائق الكلية أمام تطوّر مساهمة القطاع الخاص

يحتاج القطاع الخاص إلى بيئة اقتصادية تمكّنه من زيادة إنتاجيته وقدرته على النمو. وسيقوم هذا الجزء بعرض العوائق الكلية أمام تأمين شروط مساهمة القطاع الخاص في مسار التنمية. أمّا العوائق على مستوى المؤسسة والقطاع فهي بحاجة لبحث أولي خارج نطاق هذا التقرير.

### السياسات الاقتصادية الكلية تعيق القطاع الخاص

يشير التاريخ الحديث للبلدان العربية إلى ثلاث فترات عامة من التغيير الهيكلي: الفترة من الستينيات والسبعينيات من القرن الماضي شلّ لطلال الواردات والتصنيع والتدخل المكثف للدولة، العقد الضائع للتكيف الهيكلي النيوليبرالي وتراجع الدولة في الثمانينيات والتسعينيات، والعقدين الأولين من القرن الحادي والعشرين اللذان شهدا مزيد من التحرير وإلغاء الضوابط والأسواق «الحرّة» والخصخصة وتطبيق فطط الشراكة بين القطاعين العام والخاص. وقد أتى كل ذلك في ظل تسويات سياسية عمقت «رأسمالية المحسوبيات»، وزادت من اللامساواة وحاصرت المنطقة في حالة من البطالة المرتفعة المزمّنة وانخفاض الإنتاجية والأجور. ولم تؤد أي من هذه المراحل إلى تطوير قطاع خاص قوي وتنافسي، وبقيت هيمنة السياسة النيوليبرالية على الرغم من إخفاقاتها والانتفاضات اللائقة التي بدأت في تونس ومصر اعتراضاً على نتائجها. ويستمر التحيز السياسي نفسه المنشغل بتحرير الأسواق، في ظل شروط المؤسسات المالية الدولية وتساهل صانعي السياسات الوطنية (Joya, 2017).

أدى مزيج السياسات النقدية المالية، المهووسة باستهداف التضخم والضبط المالي، إلى التأثير السلبي على الاستثمار الخاص حول المنطقة، مما تسبب برفع تكلفة التمويل، وكبح الاستثمار الخاص، وفصل التمويل عن النشاط الاقتصادي الحقيقي. وطبقت البلدان العربية أدوات السياسة التقليدية سعياً نحو الاستقرار، مع غياب الاتساق مع تحقيق أهداف الاقتصاد

الكلّي، وتجاهل المقايضات السياسية، والانتقال إلى نمط المدى القصير. خلقت السياسات حوافز مشوهة دفعت الشركات نحو استثمارات أقل إنتاجية وضنقت حركية القطاع الخاص وتسببت بمحدودية خلق فرص العمل وأسفرت عن هياكل احتكارية، كما هو الحال في مصر ولبنان بشكل رئيسي، ومعظم البلدان العربية ذات الدخل المتوسط (Galal et al, 2017).

**فشلت السياسات الصناعية المتبعة في عدّة دول عربية منذ الستينيات في الوصول إلى التحول الهيكلي للتنمية الاقتصادية.** وقد كانت أنماط التغيير متفاوتة. فتمكنت مصر والمغرب وتونس مثلاً من تنويع صادراتها - إلى حد ما - وزيادة حصة التصنيع. ومع ذلك، ظل مستوى تعقيد صادراتها منخفضاً مقارنة بالدول الصناعية الجديدة، واستمرت الفجوات الكبيرة في الإنتاجية بين القطاعات المختلفة (Atiyas, 2015). وأتاحت السياسات الصناعية لعدد قليل من الشركات الكبرى إمكانية بمراكمة الربوع بينما استمرت الاقتصادات في العمل غير الرسمي ولم تحل مشاكل خلق فرص العمل (Cammett et al, 2015). هذه العلاقة بين رجال الأعمال والنخبة السياسية حالت دون أي ترتيب أضر بين الدولة والقطاع الخاص.

**يبدو أن بعض الدول العربية قد شرعت في تكييف أدوات سياساتها تجاه سياسة صناعية وإعادة بعد العام 2011.** وقد لوحظت تغييرات في التوجهات السياسية في المغرب، مثلاً، من خلال الاعتماد على مقاربة منهجية، والتصنيع من خلال الميزة التنافسية الديناميكية، وإلى حد ما، تعزيز الحوار بين القطاعين العام والخاص، على الرغم من أن هذا لا يزال مركزاً مع الشركات الأكبر (Hahn and Auktor, 2018). ومع ذلك، لم تنتشر الروابط الأفقية والرأسمالية القوية عبر الاقتصاد حتى الآن. فالشركات الصغيرة عالقة في النشاط التقليدي، وغالباً ما تكون الشركات الكبيرة مرتبطة سياسياً بغياب الحوافز الدافعة لنمو الشركات الصغيرة والمتوسطة. وقد واجهت هذه العملية تحديات متعددة، حسب البلد والقطاع، من خيارات أدوات وتدابير السياسات والاتساق والتنسيق مع سياسات الاقتصاد الكلي، إلى وظروف التجارة الدولية، والبنية التحتية غير الملائمة، وتكوين الاقتصاد السياسي، إلى الحوكمة والمسائل الإدارية ذات الصلة، ونقص المعلومات على مستوى الشركة، وغيرها من الأمور.

الأعمال والإدارة الأحزاب السياسية الحاكمة. في لبنان، يسود نظام سياسي، وهو نموذج للتوافق الطائفي، من خلال تغذية - وفي الوقت نفسه الاستفادة من - نخبة من رجال الأعمال، ولم يتغير الكثير بعد انتفاضات هذا العقد في دول مثل مصر ولبنان. هذا الأمر ليس بغير المألوف في بقية العالم، لكن الدول العربية تتميز بالانقسام العميق والواسع بين المرتبطين سياسياً وغيرهم من الناس، حيث يستخرج الطرف الأول مكاسب اقتصادية أعلى بكثير من عائدات السوق بينما يُستبعد الأخير تمامًا. ولا يختلف الوضع كثيرًا في دول مجلس التعاون الخليجي، لكن الأنظمة السياسية تظل أقوى من حاشية أعمالها التجارية، على الرغم من أن الحدود بين القطاعين العام والخاص ضبابية والتسوية السياسية تدور حول العشائر والعائلات. يركز العقد الاجتماعي في دول مجلس التعاون الخليجي على طلب القطاع الخاص الذي يعتمد بشكل كبير على الدولة ونظامها الداعم الذي «يزيل المخاطر عن الحياة الاقتصادية للمواطنين» ويبطئ ريادة الأعمال والابتكار (Arezki 2019).

**تشمل الآليات النموذجية المستخدمة لاستخراج الربوع الاستثنائية الاستحواذ على القوانين واللوائح، والتأثير على سياسات الائتمان والتجارة، والمعاملة التفضيلية للمشتريات، والإعانات، وغيرها من الأمور، بالإضافة إلى الوصول المواتي إلى الأرض ورأس المال والمياه والبنية التحتية ذات الصلة. في مصر مثلاً، فإن 4% فقط من الأعمال مقابل 71% من الشركات المرتبطة سياسياً تباع منتجاتها تحت حماية ثلاثة حواجز تقنية على الأقل للاستيراد، كما تعمل 45% من جميع الشركات المرتبطة في صناعات كثيفة الاستهلاك للطاقة مثل الأسمنت أو الفولاذ، مقارنة بـ 8% فقط من جميع الشركات الأخرى. في تونس، يعمل حوالي ثلثا الشركات المرتبطة سياسياً في قطاعات تتطلب ترخيصاً حصرياً مقابل 45% من الشركات غير المرتبطة. أما أهم القطاعات التي تتواجد فيها فهي الخدمات، مثل قطاع المصارف، والعقارات والسياحة والتوزيع والموارد الطبيعية والاتصالات. (Schiffbauer, 2015).**

**أثرت المحسوبية والزبونية والفساد سلباً على خلق فرص العمل والقدرة التنافسية. وبمراجعة البيانات من ما قبل عام 2011 في مصر، قدّر ديوان وكيفر وشيفباور أنه كان من الممكن أن تكون فرص العمل في القطاع الرسمي أعلى بنسبة 25% في فترة عشر سنوات لولا المحسوبية. وقد تبين أن الشركات**

**يزداد تبني الدول العربية لترتيبات الشراكة بين القطاعين العام والخاص على حساب التخطيط طويل الأجل في إطار السياسة الصناعية واختيار منطوق «المشروع». ولا يوجد دليل قاطع على ما إذا كانت الشراكة بين القطاعين العام والخاص أكثر نجاحاً في تحقيق المنفعة العامة أو الجماعية على مستوى الاقتصاد، مقارنةً بالأشكال الأخرى مثل المشتريات العامة. يتم تطبيق الشراكة بين القطاعين العام والخاص لتوفير المرافق الأساسية وحتى الخدمات الاجتماعية، مع التخلي عن الدور التقليدي للدولة وإدارتها. وتوثق الدراسات أن الشروط التعاقدية للشراكات بين القطاعين العام والخاص (من التفاوض والتصميم إلى مراقبة نتائج المشروع) وكذلك إدارة المشاريع تلعب دوراً رئيسياً في تحديد أداء وتأثير الشراكات بين القطاعين العام والخاص. ويغيب التوازن في العلاقة التاريخية بين الدولة والأعمال في الدول العربية وآليات التفاعل، وتركيز رأس المال داخل القطاع الخاص، وديناميكيات الاقتصاد السياسي، وتناسق المعلومات والقدرات التفاوضية والمالية للقطاع العام، لصالح عدد قليل من الشركات المحظية التي تستحوذ على الربوع وتبعد عنها المخاطر بسهولة كجزء من استراتيجيات الربح، وتقوم بالتخلي عن المساهمة في عملية التنمية (Schiffbauer 2015). فقد انتهت حالات الخصخصة وتحرير القطاع، على سبيل المثال في مصر والأردن في الاتصالات والتمويل والعقارات، إلى «نظام منتهى بعناية من المحظيين المتمتعين بسلطات احتكارية على قطاعات الاقتصاد بأكملها» (Malik, Ati- yas and Diwan, 2019).**

## **شروط رأسمالية المحسوبية**

**أدت مختلف الأنظمة السياسية التي حكمت الدول العربية واستراتيجياتها الاقتصادية المعتمدة إلى نوع من «رأسمالية المحسوبية» بطريقة أو بأخرى، حيث أنشأت نخبة الدولة وبيروقراطيتها مجموعة صغيرة من الشركات ذات الامتيازات (Chekir and Diwan 2015; Diwan, Keefer, and Schiffbauer 2015; Nucifora, Rijkers, and Freund 2014). ترسم الأمثلة من مصر والمغرب وتونس ولبنان في تقرير ديوان ومالك وعطية (2019) خريطة هذه الشركات وعلاقتها بالسلطة السياسية، حيث تتحدد العلاقة حسب الوقت وبيئة البلد وتتشكل بشكل خاص من خلال التسويات السياسية وتاريخ التنمية. في مصر والمغرب، يقود أصحاب**

على امتيازات ولكنها لا تقدم عائداً متناسباً مع الاقتصاد ككل» (Diwan, Malik, and Atiyas 2019).

**تشكل أكبر الشركات ذات الصلات السياسية القوية مجموعات ضغط وتتمثل في جمعيات أعمال رسمية، وتقوم بالتالي بصياغة الخطاب حول دور القطاع الخاص في التنمية واتجاهات السياسات العامة، ولديها قدرة الوصول للهيئات التنظيمية، مما يؤدي لتأثير سلبي على أطر المساءلة ذاتها التي قد تخضع لها. تظهر حالة النظام المصرفي اللبناني في ظل الأزمة المالية لعام 2020 كيف يمكن لمثل هذا الضغط من خلال جمعيته أن يعيق صنع السياسات بل ويعيد توجيهه لصالحه والتأثير على المساءلة التي يجب أن يخضع لها.**

التي ليس لديها ارتباط سياسي في مصر تملك احتمالية أكبر للاستثمار في ابتكار المنتجات مقارنة بالشركات المرتبطة. وفي لبنان، أظهر ديوان وحيدر أن الشركات المرتبطة سياسياً تخلق وظائف أكثر من الشركات غير المرتبطة لكنها تقلل من صافي خلق فرص العمل في القطاعات التي تعمل فيها. هذا الوضع الضار يدعم التسوية السياسية المهيمنة، حتى ولو على حساب التنمية الاقتصادية. ويصبح معدل دوران الأعمال ودخول الشركات الجديدة أقل في القطاعات التي تهيمن عليها الشركات المرتبطة سياسياً. بشكل عام، تحصل الشركات المرتبطة - الأكبر عموماً - على امتيازات تجعل المنافسة غير عادلة، مما يثني الشركات الأخرى عن الاستثمار ويقلل من الدافع للابتكار. وقد تأكلت الجوانب المفيدة للمنافسة، أي دافع القطاع الخاص للابتكار والاستثمار في رفع الكفاءة وإنتاجية العمل. «تحصل هذه الشركات

## اللوبي المصرفي اللبناني يعرقل خطة التعافي من الأزمة وتحمله المسؤولية

انهار الاقتصاد اللبناني بعد أكثر من عقدين من ربط العملة والممارسات النقدية والمالية التي فشلت في بناء اقتصاد مرن ومنتج. قدّم مجلس الوزراء - بدعم من شركة استشارية مالية دولية وخبراء لبنانيين - تشخيصاً واضحاً لجذور المشكلة كجزء من خطة الإنعاش المقترحة. كشفت الخطة، والأهم من ذلك التشخيص، أن على القطاع المالي تحمّل حصة كبيرة من الخسائر وبالتالي أن يتم محاسبته. وهذا يعني أنه يتعين على المساهمين في المصارف دفع تكلفة باهظة قاموا بالطعن بها، على الرغم من تكديسهم لأرباح غير عادية من الإجراءات الاستثنائية التي طبّقها البنك المركزي قبل الأزمة.

نتيجة لذلك، انضمت المصارف، ممثلة بجمعيتها، إلى لجنة برلمانية تمثل معظم الأحزاب السياسية في السلطة، إلى جانب محافظ البنك المركزي، وعارضت خطة مجلس الوزراء بشدة. توقفت مباحثات لبنان مع صندوق النقد الدولي بعد 16 اجتماعاً أفضت إلى استقالة اثنين من مستشاري الحكومة من أعضاء فريق المفاوضات. ومن اللافت أن لبنان بحاجة ماسة إلى المساعدة سواء من صندوق النقد الدولي أو مانحين آخرين بالنظر إلى وضعه الاقتصادي، لكن لا يتوقع أن تتحقق أي مساعدات ثنائية ومتعددة الأطراف نتيجة الافتقار إلى خطة انتعاش موحدة. وحتى كتابة هذا التقرير، لم يكن هناك اتفاق حول كيفية توزيع خسائر القطاع المالي والمضي قدماً.

قاومت المصارف أي إجراء يهدد مركزها ومصالحها المالية وتقليل خسائرها، وضغطت لتبني خطتها الداعية لخصخصة أصول الدولة، وهو شكل آخر من أشكال تحويل الثروة العامة من الناس لتسديد خسائر النظام المصرفي. وقد نجحت المصارف في عرقلة خطة الحكومة وتأكّدت من وجودها على الطاولة لإملاء بدائل تجنبها المساءلة عن أزمة كانت فيها من أكبر المساهمين. علاوة على ذلك، أدّى قلب الطاولة إلى طريق مسدود في المفاوضات (مر عام تقريباً من دون حل حتى الآن)، ما سهّل تحويل العبء من المساهمين وكبار المودعين إلى الناس العاديين (أغنياء وفقراء ومتعاملين مع المصارف أو غير المتعاملين معها). بدل اعتماد حل يوزع الخسائر بشكل أكثر عدالة. وقد دعم البنك المركزي موقف المصارف ونفذ الإجراءات التي خدمتها بفعالية، كالخفض القسري الشامل لودائع العملاء.

## القوى الخارجية وعقبات التكامل وسلاسل القيمة العالمية

إدًا، كيف سيستفيد القطاع الخاص في الدول العربية، ولا سيما الشركات الصغيرة والمتوسطة، من روابط السوق عبر سلاسل القيمة العالمية بموجب الاتفاقيات التجارية، وذلك لتعميق القدرات الإنتاجية، لا مجرد زيادة حجم التجارة. يتعلق هذا أيضًا بالعقبات التي تواجهها الشركات عند الاندماج في تلك السلاسل، نتيجة لعلاقات القوة غير المتكافئة بين الدول والشركات الموجودة فيها والشركات المنافسة للحصول على قيمة أكبر حول العالم، علمًا بأن إحدى السمات الرئيسية الحالية لسلاسل القيمة العالمية تتعلق بالتركيز الكبير للشركات متعددة الجنسيات وقوتها المتزايدة مقابل فقدان الدول لسلطتها (Mayer and Phillips 2017). كما يتعلّق الأمر بمسألة ما إذا كان هذا التكامل يأتي في شريحة ذات قيمة مضافة منخفضة أم في شريحة ذات قيمة مضافة عالية تؤدي إلى خلق فرص عمل ورفع مهارات القوى العاملة.

تأتي خيارات السياسة الداخلية المذكورة نتيجة قوى خارجية أيضًا، حيث شروط برامج الإقراض لدى المؤسسات المالية الدولية والنظام المالي العالمي لا يمكنها خلق بيئة مواتية لتنمية القطاع الخاص المحلي. رغم دعوة المؤسسات المالية الدولية إلى تنمية القطاع الخاص، فإنها تثابر على التوصية بالسياسات القديمة القائمة على السوق ذاتها في البلدان العربية منذ ما قبل عام 2011، مع أن هذه السياسات أدت إلى تقييد الاستثمار الخاص والإنتاجية وإمكانية توسّع الأعمال التجارية. لم يكن تغيير خطاب صندوق النقد الدولي على مدى العقد الماضي والعودة إلى عوامل «الحكم الرشيد» أكثر من مجرد تمرين بلاغي (Hanieh 2015)، وقد ركزت سياسات صندوق النقد الدولي، بدلًا من ذلك، على تعزيز الكفاءة الثابتة لا الاستثمار المنتج وبناء الابتكار. وفي الآونة الأخيرة، في استعراضه لبرامج 2011-2017، تساءل صندوق النقد الدولي نفسه عن التأثير طويل المدى لهذه السياسات (IMF 2018).

ومن نفس المنطق وأحيانًا لأسباب جيوسياسية، أبرمت الدول العربية عدّة اتفاقيات تجارة حرة ثنائية ومتعددة الأطراف بالإضافة إلى اتفاقية التجارة الحرة العربية.

يغيب الوضوح عن تأثير الاتفاقيات والمفاوضات فيما يتعلق بتوسيع القدرات الإنتاجية للشركات في كل بلد على حدة وحتى على الأساس القطاعي. فقد أدى تعقيد الاتفاقيات وتعددتها، ونقاط الضعف في ترتيبها المؤسسي، والديناميات السياسية الكامنة، والعيوب أثناء المفاوضات إلى الجمود، ولم تحقق أي مكاسب محتملة بشكل كامل. تشير الصورة الإقليمية إلى تقدّم محدود وصادرات مركزة في القطاعات الأولية، ونمو ضئيل في حصص المصنوعات كثيفة التكنولوجيا. في الواقع، لا تستفيد كل الشركات والبلدان بشكل متساوٍ من زيادة التكامل التجاري، بسبب ارتباطه بالجودة ومكانتها عند المشاركة في سلاسل القيمة العالمية.

## القطاع الخاص في ظل النزاعات

شهدت المنطقة العربية أكبر عدد من النزاعات على مستوى العالم في التاريخ الحديث، أدت إلى خسارة صافية تقدر بـ 614 مليار دولار في النشاط الاقتصادي بين عامي 2011 و2016 (ESCWA 2019). تحولت الاقتصادات الوطنية في ظل النزاعات إلى «اقتصادات متعددة» مع تعدد السلطات وانفصال المناطق وتمييز كل منها بمستوى من الأمن الاقتصادي وقواها السياسية، كما هو الحال في سوريا، حيث أدى تدمير البنية التحتية المادية، وتقييد الوصول إلى الأسواق والموارد، والانتقال إلى اقتصاد قائم على النقد إلى الخروج أو الانتقال إلى عمليات الطوارئ قصيرة الأجل، والأنشطة ذات القيمة المضافة المنخفضة، وغياب التأثير على الإنتاجية والتوظيف. لقد حول القطاع الخاص دوافعه إلى نمط الاستمرارية، في ظل غياب التخطيط والاستثمار، وكثيراً ما اختار التبرج السريع من الفرص التي يتيحها النزاع، خاصة عندما تؤدي العقوبات الدولية إلى مزيد من كبت النشاط.

**كان الأثر على القوى العاملة وفرص العمل سلبيًا. فمن ناحية،** أدى النزوح، وضحايا الحرب، وانعدام الأمن إلى تقييد الوصول إلى العمل، مما قلل من حجم القوة العاملة، كما فقد العمال مهاراتهم. ومن ناحية أخرى، انتقلت قطاعات التوظيف بشكل أكبر إلى القطاع غير الرسمي والتجارة والخدمات وبدرجة أقل إلى القطاعات الإنتاجية والزراعية والصناعية، وفقدت الشركات إنتاجيتها بشكل عام. على سبيل المثال، تم تضاعف نسبة العاملين في الزراعة ومصايد الأسماك من 70% إلى 30% من القوة العاملة في اليمن نتيجة للنزاع (راجع التقارير القادمة في إطار الراصد العربي 2021). في سوريا، تراجع نسبة العاملين في قطاعي الصناعة والزراعة بينما ارتفعت في التجارة والخدمات. وبالفعل، تقلصت حصة قطاع التصنيع من الناتج المحلي الإجمالي بحلول العام 2015 إلى ما يزيد قليلاً عن ثلث مستوى عام 2010 أو حوالي 3 ملايين وظيفة (SCPR, 2015).

**كما أدى هروب رؤوس الأموال إلى تقليص حجم القطاع الخاص.** في اليمن، أغلقت أكثر من ثلث الشركات أبوابها وقلل أكثر من نصفها من نشاطه

بحلول العام 2018 (راجع التقارير القادمة في إطار الراصد العربي 2021). نقل أصحاب رأس المال السوريون أعمالهم إلى دول مجاورة مثل لبنان والأردن وتركيا. وقد استحوذت الشركات السورية على أكثر من ربع إجمالي الشركات الأجنبية المسجلة في تركيا عام 2014 مثلاً (Abboud 2017). وقد لا يتمكّن رأس المال الخارج من البلد من المساهمة في إعادة الإعمار بعد الحرب بعدما أنهى علاقاته مع القوى المحلية والنظام. وسيكون من الصعب على هذه الشركات تلبية احتياجات بلدها الأم لأنها تنفصل عن تلبية الظروف المحلية وتكيف نموذج أعمالها وإنتاجيتها مع الأسواق الأخرى، ناهيك عن بعدها عن الجهات الفاعلة في النزاع والنظام. في المقابل، تفشل بعض الشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو ترفض الاستفادة من اقتصاد النزاع، وتقرر مواجهة سياق عدائي بطرق بديلة اعتماداً على خصوصية وضعها، وقد تبنت استراتيجيات تنظيم المشاريع لمواجهة غياب الاستقرار واعتمدت على الشبكات الاجتماعية والعائلية من أجل البقاء.

**قامت نخبة من رجال الأعمال الجدد بتشكيل الفرص الناشئة من حالة النزاع أو حتى من العنف والاستيلاء عليها.** فقد أصبحت من الأصدقاء الجدد الذين خدموا النظام أو الفاعلين المباشرين في النزاع واستفادت من خروج طبقة رجال الأعمال قبل الحرب في سوريا. وقد تجلّى ذلك، على سبيل المثال، خلال انتخابات غرفة تجارة حلب، التي أدت إلى تغيير كامل في قاعدتها الانتخابية في عام 2014، حيث تم انتخاب شركات جديدة (European University Institute, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, 2018).

**تغيّرت دوافع القطاع الخاص في ظل النزاع خاصة بعد تحديده للفرص الجديدة.** وتراوحت الأنشطة من التهريب إلى الابتزاز والعمليات المنظمة الأكثر تطوراً. ازدهرت الأعمال القائمة على الربوع أو انعدام الأمن والأضرار التي تكبدها الناس. كما تحولت الشركات الجديدة المرتبطة بقوى النزاع (السياسية أو القوات المسلحة) من أنشطة الحرب غير المشروعة إلى أعمال تجارية رسمية. وحدث العكس أيضاً: تحولت الشركات القانونية إلى وسطاء للجهات الفاعلة في النزاع مثل شركة هندسية مسجلة في سوريا تحولت إلى تجارة النفط «غير المشروعة» مع الدولة الإسلامية (Abboud

## استنتاج

سعت هذه الورقة إلى تسليط الضوء على الاتجاهات الشاملة الرئيسية التي تميّز القطاع الخاص في المنطقة العربية. وعلى الرغم من غياب التجانس، الذي يعكس تنوع البلدان العربية على طول مسار التنمية الوطنية التاريخية والاجتماعية والسياسية والاقتصادية، تتشابه القطاعات الخاصة في مختلف البلدان العربية في بعض الأوجه.

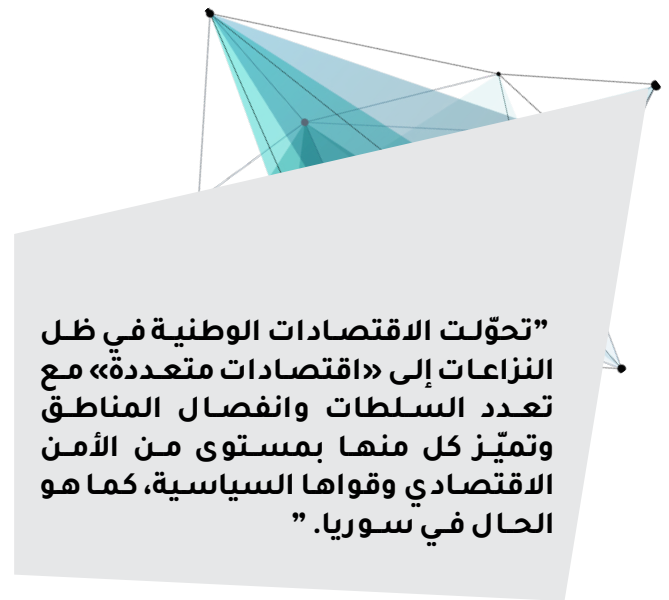
يُعتبر الاستثمار الخاص ضعيف بشكل عام، وأقل من مستوى أقرانه، خاصة وأنه يتكون بشكل أساسي من الشركات الصغيرة والمتوسطة الوطنية، ولم يتم التحقيق بشكل جيد في إمكانات نمو المؤسسات المتوسطة ولكنها تبدو بطيئة، كما يسود الطابع غير الرسمي ويتوسع. إن نظرة ثاقبة على أنماط التنمية الاقتصادية في البلدان العربية تظهر غياب تجربة التنوع والتصنيع الفعالة على مستوى المنطقة، على الرغم من بعض جوانب النجاح. ويتميّز القطاع الخاص بانخفاض الإنتاجية والحركية في العديد من البلدان العربية. ولا تتوافق كمية الوظائف التي تم إنشاؤها ولا نوعيتها مع أهداف التنمية. وقد ازداد الوعي حول الاستدامة البيئية، ولكن التغييرات الهيكلية المطلوبة من أجل حدوثها ما تزال غائبة.

تشمل الحواجز الكلية التي تعيق القطاع الخاص عن أداء دوره التنموي التقليدي، أي خلق القيمة والوظائف دون إلحاق الضرر، مزيجًا من السياسات النقدية والمالية التي تحد من الاستثمار الخاص والسياسة الصناعية التي غالبًا ما تُستخدم كأداة سياسية بدلاً من كونها أداة اقتصادية في ظل أنظمة رأسمالية المحسوبة. ولم يكن النظام الاقتصادي الدولي وتكامل القطاع الخاص مع الأسواق الخارجية وسلاسل القيمة العالمية بمثابة رافعة للتنمية الوطنية. وأدى انتشار النزاعات في المنطقة إلى تشويه دور وسلوك القطاع الخاص. هذا ويجب تقييم سمات القطاع الخاص وطبيعته وعلاقاته مع الجهات الفاعلة في الصراع والقضايا والديناميات والنظر فيها وفقًا لخصوصية الظروف المحلية للغاية.

يتطلب السياق آليات مساءلة متكيفة مع نقاط الضعف هذه، حيث أن القطاع الخاص الذي يُتوقع منه أن يمضي

(2017). لقد شكّلت هذه الشركات «مجتمع أعمال موال سياسيًا وقادر اقتصاديًا على تلبية الاحتياجات الاقتصادية المتعددة للنزاع...» (Abboud 2017). ويعتمد تراكم دخلها وثروتها على الصراع الذي قد لا يكون لديها مصلحة في إنتهائه.

**كانت هذه بعض ديناميات الصراع التي تشكّل سلوكيات الأعمال والعلاقات مع الأسواق والمجتمع والسلطات والقوى المحلية الأخرى في البلدان العربية التي تعاني من النزاعات وتحدد إعادة تشكيل الموارد وأنماط توزيع الثروة. وهذا يعني أن دور القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية وبناء السلام بعد انتهاء الصراع هو موضع شك، حيث قد يساهم في الانقسامات التي تبقى التوترات حيّة على الرغم من احتواء العنف. على سبيل المثال، يتوسّع الاقتصاد الريعي في العراق بينما يظل القطاع الخاص في الغالب غير رسمي وقائم على الاستيراد ومحكوم على أساس الهوية والانقسامات الاجتماعية والسياسية (Costanti- ni 2017).**



**”تحوّلت الاقتصادات الوطنية في ظل النزاعات إلى «اقتصادات متعددة» مع تعدد السلطات وانفصال المناطق وتميّز كل منها بمستوى من الأمن الاقتصادي وقواها السياسية، كما هو الحال في سوريا.”**

قدماً في برامج التنمية الطموحة هو نفسه غير متطور، أما أدأؤه فلا يفي بأساسيات خلق فرص العمل اللائقة والنهوض بالإنتاجية، ناهيك عن المسؤوليات الاجتماعية والبيئية الأوسع.

وقد ظهرت عدّة أدلّة وأدوات دولية تشمل مختلف النطاقات والتطبيقات لإرشاد أطر المساءلة، مثل أهداف التنمية المستدامة بعيدة المدى، والميثاق العالمي للأمم المتحدة، وتوجيهات الأونكتاد بشأن المؤشرات الأساسية لتقارير الهيئات عن المساهمة في تنفيذ أهداف التنمية المستدامة (2019) التي تركّز على الآثار الاقتصادية والبيئية والاجتماعية والحوكمة لأنشطة الشركات وغيرها، بالإضافة إلى غيرها من الأدوات القطاعية أو الموضوعية مثل مبادرة تمويل برنامج الأمم المتحدة للبيئة.

تظهر الحاجة إلى مزيد من البحث لدعم المشاركة الفعالة للقطاع الخاص في التنمية، وذلك في المجالات التالية فيما يتعلّق بالمنطقة العربية: التحقيق في حالات محددة من عقبات نمو الشركات المتوسطة بما في ذلك الروابط مع سلاسل إقليمية وعالمية عالية الإنتاجية وإعادة تقييم اتفاقيات التجارة من هذا المنظور، البحث عن الدوافع التي يمكنها توجيه الأعمال العربية نحو الاستثمار في الابتكار، مزيد من الاستكشاف والتوثيق الدوري المتعلق باتجاهات الأجور ومؤشرات جودة الوظائف مقابل معايير العمل اللائق، وتقديم دراسات حالة مفصّلة عن الشراكة بين القطاعين العام والخاص وأثرها التنموي في البلدان العربية.

يتعين على إطار المساءلة إعادة النظر في غرض الأعمال/الشركات وعوامل تمويلها. يجب تقييم الأعمال التجارية بما يتجاوز دوافع تحقيق الربح وزيادة القيمة للمساهمين السائدة باتجاه تصورها على المدى الطويل بشكل يغيّر نموذج الأعمال والنظام الاقتصادي بأكمله لخدمة عملية التنمية. في الواقع، قد تكون المنطقة العربية، التي لا تزال تسيطر عليها الشركات العائلية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (أكثر من المدرجة في البورصة)، ناضجة في هذا الوقت لإعادة النظر في الهدف والانتقال من النماذج التنكسية إلى التجديدية والتوزيعية للمساهمة في تحول حقيقي.

ومع ذلك، لا يمكن أن يتجسد دور القطاع الخاص ومساءلته تجاه نتائج التنمية بدون دولة تنموية تشارك

وتصمم سياسات لإنشاء الأعمال التجارية ونموها وتحفيزها لخدمة الاحتياجات الاقتصادية والاجتماعية. وهذه ليست مجرد مسألة تقنية تتطلب تدابير فنية. على أطر المساءلة التجارية أن تأخذ السياسات في الحسبان وتوزع السلطة وعلاقات القوة التي تحرك دوافع العمل - وهي تتأثر بها بالفعل. ويجب مواجهة المصالح الخاصة والتسويات السياسية. فرغم وضوح المبادئ الأساسية، تشوب التحديات عملية الانتقال إلى الواقع والتنفيذ، والمفتاح هنا هو الشفافية وتجاوز المبادرات الطوعية.

يُعتبر دور الدولة ورقابتها أساسيان لتحفيز القطاع الخاص. يمكن للدولة استخدام المعاهدات الدولية والتشريعات الوطنية واللوائح التنفيذية ذات السلطات وأدوات المراجعة الوطنية والدولية وأدوات الشفافية والإعلام لتعزيز فعالية آليات المساءلة. ولكن، ماذا لو استولت النخبة على الدولة والشركات؟ يجب أن تكون آليات المساءلة قادرة على عكس هذا الوضع وعناصر رأسمالية المحسوبة. بعبارة أخرى، يجب أن تتناول أطر المساءلة الشركات ولكن الأهم من ذلك أداء الدولة والديناميات بينها لتوفير بيئة مواتية لأداء الشركات. وهنا يأتي دور المواطن والمجتمع المدني والعمليات الديمقراطية الضرورية لإبقاء القطاعين العام والخاص تحت السيطرة. كما يجب أن تكون أطر المساءلة من أعلى إلى أسفل ومن أسفل إلى أعلى.

وأخيراً، وفي ظل الاضطراب غير مسبوق في جميع الأنظمة على المستوى العالمي والإقليمي والوطني، ومع إعادة النظر في الهياكل القائمة، حتى من قبل أولئك الذين كانوا يقاومون إعادة النظر، فقد يكون الوقت مناسباً لإعادة تقييم دور وعلاقات الفاعلين الاقتصاديين كافة في المنطقة باتجاه تمكين قطاع خاص أكثر تنموية يوفر فرص عمل كافية ومستويات معيشية أعلى.

“لا يمكن أن يتجسد دور القطاع الخاص ومساءلته تجاه نتائج التنمية بدون دولة تنموية تشارك وتصمم سياسات لإنشاء الأعمال التجارية ونموها وتحفيزها لخدمة الاحتياجات الاقتصادية والاجتماعية.”



- Hanieh, Adam. 2015. "Shifting Priorities or Business as Usual? Continuity and Change in the Post-2011 IMF and World Bank Engagement with Tunisia, Morocco and Egypt." *British Journal of Middle Eastern Studies* 42 (1): 119–34. <https://doi.org/10.1080/13530194.2015.973199>.
- Heaton, Camille, and Sandra Burns. 2014. "An Evaluation of Environmental Impact Assessment in Abu Dhabi, United Arab Emirates." *Impact Assessment and Project Appraisal* 32 (3): 246–51. <https://doi.org/10.1080/14615517.2014.908004>.
- Hertog, Steffen. 2013. "State and Private Sector in the GCC after the Arab Uprisings." *Journal of Arabian Studies* 3 (2): 174–95. <https://doi.org/10.1080/21534764.2013.863678>.
- ———. 2020. "Segmented Market Economies in the Arab World: The Political Economy of Insider–Outsider Divisions." *Socio-Economic Review*, April, mwaa016. <https://doi.org/10.1093/ser/mwaa016>.
- ILO. 2018. *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*. International Labour Organisation.
- International Finance Corporation. 2019. "Creating Markets in Morocco: A Second Generation Of Reforms: Boosting Private Sector Growth, Job Creation And Skills Upgrading Country Private Sector Diagnostic."
- International Labour Office. 2017. *World Social Protection Report 2017-19: Universal Social Protection to Achieve the Sustainable Development Goals*. Geneva: International Labour Office.
- ———. 2018. *Global Wage Report 2018/19: What Lies behind Gender Pay Gaps*.
- ———. 2019. *World Employment Social Outlook Trends 2019*. Geneva.
- International Monetary Fund, ed. 2018. *Structural Conditionality in IMF-Supported Programs: Evaluation Update 2018*. Washington D.C: Independent Evaluation Office of the International Monetary Fund.
- ———. 2019. "Enhancing the Role of SMEs in the Arab World - Some Key Considerations." Washington, D.C: International Monetary Fund. <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/PP/2019/PPEA2019040.ashx>.
- International Monetary Fund and Middle East and Central Asia Department. 2018. *Islamic Republic of Mauritania: Economic Development Documents*. [http://elibrary.imf.org/view/IMF002/25209-9781484358788/25209-9781484358788.xml](http://elibrary.imf.org/view/IMF002/25209-9781484358788/25209-9781484358788/25209-9781484358788.xml).
- International Monetary Fund Middle East and Central Asia Department. 2018. *Regional Economic Outlook, November 2018, Middle East and Central Asia*. Place of publication not identified: International Monetary Fund. <https://elibrary.imf.org/view/IMF086/25418-9781484375389/25418-9781484375389/25418-9781484375389.xml>.
- "Islamic Banking Opportunities Across Small and Medium Enterprises in MENA." 2014. Cairo: International Finance Corporation.
- Joya, Angela. 2017. "Neoliberalism, the State and Economic Policy Outcomes in the Post-Arab Uprisings: The Case of Egypt." *Mediterranean Politics* 22 (3): 339–61. <https://doi.org/10.1080/13629395.2016.1219182>.
- "Key Figures 2020." 2020. High Commission for Planning, Kingdom of Morocco.
- Kolhoff, A.J. 2016. *Capacity Development for Environmental Protection: Towards Better Performing Environmental Impact Assessment Systems in Low and Middle Income Countries*. Utrecht University.
- Malik, Adeel. 2019. "Economic Diversification in the MENA." *Oxford Energy Forum*, no. 118 (June): 18.
- Malik, Adeel, Izak Atiyas, and Ishac Diwan. 2019. "Introduction: Crony Capitalism in the Middle East—What Do We Know and Why Does It Matter?" In *Crony Capitalism in the Middle East*, by Adeel Malik, Izak Atiyas, and Ishac Diwan, 1–38. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198799870.003.0001>.
- Mayer, Frederick W., and Nicola Phillips. 2017. "Outsourcing Governance: States and the Politics of a 'Global Value Chain World.'" *New Political Economy* 22 (2): 134–52. <https://doi.org/10.1080/13563467.2016.1273341>.
- "Measuring Job Quality: Difficult but Necessary." 2020. ILOSTAT (blog). January 27, 2020. <https://ilostat.ilo.org/measuring-job-quality-difficult-but-necessary/>.
- Morsy, Hanan, Bassem Kamar, and Rafik Selim. 2018. "Tunisia Diagnostic Paper: Assessing Progress and Challenges in Unlocking the Private Sector's Potential and Developing a Sustainable Market Economy." EBRD.
- Nucifora, Antonio, Bob Rijkers, and Caroline Freund. 2014. "All in the Family: State Capture in Tunisia." Washington, D.C.: World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/2014/03/19291754/all-family-state-capture-tunisia>.
- "Nurturing Start-Ups and SME Growth." 2018. In *The*

- Abboud, Samer. 2017. "The Economics of War and Peace in Syria Stratification and Factionalization in the Business Community." *Arab Politics Beyond the Uprisings*. The Century Foundation.
- Abdouli, Mohamed, and Sami Hammami. 2017. "The Impact of FDI Inflows and Environmental Quality on Economic Growth: An Empirical Study for the MENA Countries." *Journal of the Knowledge Economy* 8 (1): 254–78. <https://doi.org/10.1007/s13132-015-0323-y>.
- Ali, Mohamed Sami Ben, ed. 2016. *Economic Development in the Middle East and North Africa: Challenges and Prospects*. Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Arab Investment & Export Credit Guarantee Corporation (Dhaman). 2020. "Investment Climate Report 2020." Kuwait.
- Arezki, Rabah. 2019. "A New Economy for the Middle East and North Africa."
- Atiyas, Izak. 2015. "Structural Transformation and Industrial Policy." *Policy Perspective* 16. Cairo: Economic Research Forum.
- Callen, Tim, Reda Cherif, Fuad Hasanov, Amgad Hegazy, and Padamja Khandelwal. 2014a. "Economic Diversification in the GCC." *Economic Diversification in the GCC*. INTERNATIONAL MONETARY FUND. December 23, 2014. <https://doi.org/10.5089/9781498303231.006.A001>.
- ———. 2014b. "Economic Diversification in the GCC." *Economic Diversification in the GCC*. INTERNATIONAL MONETARY FUND. December 23, 2014. <https://doi.org/10.5089/9781498303231.006.A001>.
- Cammett, Melani Claire, Ishac Diwan, Alan Richards, and Alan Richards. 2015. *A Political Economy of the Middle East*. Fourth edition. Boulder, CO: Westview Press, a member of the Perseus Books Group.
- Chekir, Hamouda, and Ishac Diwan. 2015. "Crony Capitalism in Egypt." *Journal of Globalization and Development* 5 (2): 177–212.
- Costantini, Irene. 2017. "A Neoliberal Rentier System: New Challenges and Past Economic Trajectories in Iraq." *The International Spectator* 52 (1): 61–75. <https://doi.org/10.1080/03932729.2017.1262502>.
- "Custom Query - Enterprise Surveys - World Bank Group." n.d. Accessed September 8, 2020. <https://www.enterprisesurveys.org/en/custom-query>.
- "Decent Work." n.d. Accessed November 22, 2020. <https://www.ilo.org/global/topics/decent-work/lang-en/index.htm>.
- Diwan, Ishac, and Jamal Ibrahim Haidar. 2016. "Do Political Connections Reduce Job Creation? Evidence From Lebanon." Cairo: Economic Research Forum.
- Diwan, Ishac, Philip Keefer, and Marc Schiffbauer. 2015. "Pyramid Capitalism: Political Connections, Regulation, and Firm Productivity in Egypt."
- Diwan, Ishac, Adeel Malik, and Izak Atiyas, eds. 2019. *Crony Capitalism in the Middle East: Business and Politics from Liberalization to the Arab Spring*. 1st ed. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198799870.001.0001>.
- Elseoud, Mohamed Sayed Abou, Fuad M. Kreishan, and Mahmood Asad Moh'd Ali. 2019. "The Reality of SMEs in Arab Nations: Experience of Egypt, Jordan and Bahrain." *Journal of Islamic Financial Studies* 5 (2).
- European Bank for Reconstruction and Development. 2017. "Private Sector Diagnostic Egypt." <file:///Users/ZA/Downloads/Egypt%20private%20sector%20diagnostics%20-%20March%202017%20-%20Final.pdf>.
- European University Institute. Robert Schuman Centre for Advanced Studies. 2018. *The Political Economic Context of Syria's Reconstruction: A Prospective in Light of a Legacy of Unequal Development*. LU: Publications Office. <https://data.europa.eu/doi/10.2870/21593>.
- Galal, Ahmed, Ishac Diwan, Hoda Selim, Ibrahim Elbadawi, Zafiris Tzannatos, and Jala Youssef. 2017. "Economic Management Under Fire." *Femise Association and Economic Research Forum*.
- Gatti, Roberta, Diego F. Angel-Urdinola, Joana Silva, and Andras Bodor, eds. 2014. *Striving for Better Jobs: The Challenge of Informality in the Middle East and North Africa*. Directions in Development Human Development. Washington, DC: World Bank Group.
- "Gross Fixed Capital Formation, Private Sector (% of GDP) - Middle East & North Africa (Excluding High Income) | Data." n.d. Accessed October 1, 2020. <https://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.FPRV.ZS?locations=XQ>.
- Hahn, Tina, and Georgeta Vidican Auktor. 2018. "Industrial Policy in Morocco and Its Potential Contribution to a New Social Contract." Discussion Paper. <https://doi.org/10.23661/DP31.2018>.

- Mediterranean Middle East and North Africa 2018, by OECD, European Union, and European Training Foundation, 65–73. SME Policy Index. OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264304161-8-en>.
- OECD. 2016. "Private Sector Peer Learning: Peer Inventory 1: Private Sector Engagement Terminology and Typology." OECD. <http://www.oecd.org/dac/peer-reviews/Inventory-1-Private-Sector-Engagement-Terminology-and-Typology.pdf>.
- ———. 2020. "Investment in the MENA Region in the Time of COVID-19."
- OECD, European Union, and European Training Foundation. 2018. The Mediterranean Middle East and North Africa 2018: Interim Assessment of Key SME Reforms. SME Policy Index. OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264304161-en>.
- Organisation for Economic Co-operation and Development, ed. 2019. Corporate Governance in MENA: Building a Framework for Competitiveness and Growth. Corporate Governance. Paris: OECD.
- "Private Sector Development Synthesis Note Evidence and Debates on Employment Creation." 2017. The Donor Committee for Enterprise Development.
- Purfield, Catriona. 2018. Opportunity for All: Promoting Growth and Inclusiveness in the Middle East and North Africa. IMF Departmental Paper. Washington, D.C: International Monetary Fund.
- Schiffbauer, Marc. 2015. Jobs or Privileges: Unleashing the Employment Potential of the Middle East and North Africa. MENA Development Reports. Washington, DC: World Bank.
- Selmi, Nadia. 2016. "FDI-Local Investment Nexus: Evidence from MENA Region." *International Journal of Economics and Finance* 8 (7): 123. <https://doi.org/10.5539/ijef.v8n7p123>.
- Strategy& Middle East, and Endeavor. 2020. "How a Handful of Firms Can Fastforward Economic Growth."
- "Survey Methodology for Enterprise Surveys - World Bank Group." n.d. Text/HTML. World Bank. Accessed September 15, 2020. <https://www.enterprisesurveys.org/en/methodology>.
- Syrian Center for Policy Research (SCPR). 2015. "Confronting Fragmentation! Impact of Syrian Crisis Report." Syrian Center for Policy Research (SCPR).
- Tok, M Evren. 2018. "Can GCC States Achieve Sustainable Economic Diversification and Development by Driving Entrepreneurship Efforts?" Center for Teh Middle East James A. Baker III Institute for Public Policy of Rice University, September, 14.
- UNCTAD, ed. 2016. Investor Nationality: Policy Challenges. World Investment Report 2016. New York Geneva: United Nations.
- ———, ed. 2018a. Investment and New Industrial Policies. World Investment Report 2018. New York Geneva: United Nations.
- ———. 2018b. "Corporate Rent-Seeking, Market Power and Inequality: Time for a Multilateral Trust Buster?" Geneva: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).
- ———. 2020. "World Investment Report: International Production Beyond the Pandemic." World Investment Report. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).
- UN-ESCWA. 2017. "The Innovation Landscape in Arab Countries A Critical Analysis." Beirut, Lebanon: UN-ESCWA.
- United Nations Economic and Social Commission for Western Asia (ESCWA). 2019. "Arab Sustainable Development Report 2020." E/ESCWA/SDD/2019/2. Beirut: United Nations Economic and Social Commission for Western Asia (ESCWA).
- World Bank. 2014. The Unfinished Revolution: Bringing Opportunity, Good Jobs and Greater Wealth to All Tunisians. Washington, D.C.: World Bank.
- ———. 2020a. Reaching New Heights: Promoting Fair Competition in the Middle East and North Africa.
- ———. 2020b. Reaching New Heights: Promoting Fair Competition in the Middle East and North Africa.
- World Bank, and International Finance Corporation, eds. 2018. Global Investment Competitiveness Report 2017/2018: Foreign Investor Perspectives and Policy Implications. Washington, DC: World Bank Group.

- 1 يقوم البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير (EBRD)، وبنك الاستثمار الأوروبي (EIB)، ومجموعة البنك الدولي (WBG) بإجراء مسح المؤسسات على مستوى الشركات العاملة في قطاعي التصنيع والخدمات في القطاع الخاص الرسمي. يتضمن المسح أحدث بيانات الشركات من 11 دولة عربية على النحو التالي: جيبوتي (2013)؛ مصر (2020)؛ العراق (2011)؛ الأردن (2019)؛ لبنان (2019)؛ موريتانيا (2014)؛ المغرب (2019)؛ السودان (2014)؛ تونس (2020)؛ الضفة الغربية وقطاع غزة (2019)؛ واليمن (2013).
- 2 إجمالي تكوين رأس المال الثابت الخاص هو الاستثمار الخاص الذي يغطي إجمالي نفقات القطاع الخاص (بما في ذلك الوكالات الخاصة غير الهادفة للربح) بالإضافة إلى أصوله المحلية الثابتة. وهو مؤشر على القدرة الإنتاجية المستقبلية للاقتصاد وإمكاناته المتأتمية من استثمار القطاع الخاص على الإضافات إلى أصوله المحلية الثابتة.
- 3 مثلاً، يشير تقرير الاستثمار العالمي 2016 إلى أن أكثر من 100 شركة متعددة الجنسية تملك في المتوسط 500 شركة تابعة لها في أكثر من 50 بلد ومع 7 مستويات هرمية في هيكل ملكيتها التابعة لست جنسيات تقريباً (UNCTAD 2016).
- 4 تتنوع أشكال الأعمال غير الرسمية من عدم التسجيل إلى غياب الرقم الضريبي، أو عدم الاشتراك في نظام الضمان الاجتماعي، أو عدم التبليغ عن العمال، أو هذه الأشكال مجتمعة (Gatti et al. 2014).
- 5 تضم المنطقة العربية أكبر نسبة من العمال المهاجرين (حوالي 41% من إجمالي العمالة مقارنة بمتوسط عالمي يقارب 5%) (International Labour Office 2019).
- 6 وفقاً لمنظمة العمل الدولية، يتكون العمل اللائق من «العمل المنتج الذي يوفر دخلاً عادلاً، والأمن في مكان العمل، والحماية الاجتماعية للأسر، والآفاق الأفضل للتنمية الشخصية والاندماج الاجتماعي، وحرية الناس في التعبير عن مخاوفهم، والتنظيم والمشاركة في القرارات التي تؤثر على حياتهم وتكافؤ الفرص والمساواة في المعاملة لجميع النساء والرجال.» («Decent Work» ILO, n.d).
- 7 وفقاً لمنظمة العمل الدولية، «تشير معدلات فقر العمل المعتدل والمدقع، على التوالي، إلى حصص العمال الذين يعيشون في أسر ذات دخل أو استهلاك يومي للفرد يتراوح بين 1.90 دولار أمريكي و3.20 دولار أمريكي من حيث تعادل القوة الشرائية وأقل من 1.90 دولار أمريكي.»