



المؤتمر العلمي الخامس عشر للجمعية العربية للبحوث الاقتصادية
"التنمية العربية بين التحديات الراهنة وآفاق الثورة الصناعية الرابعة"

دور سلاسل العرض الصناعية في رفع الكفاءة الإنتاجية وتنافسية
الاقتصادات العربية

الدكتور/ رسلان خضور

الأستاذة/ سارة كيكي

بالتعاون مع



13 – 14 ديسمبر / كانون أول 2019

مقراتحاد الغرف العربية – مبنى عدنان القصار للاقتصاد العربي

بيروت – الجمهورية اللبنانية

دور سلاسل العرض الصناعية في رفع الكفاءة الإنتاجية
وتنافسية الاقتصاديات العربية

أ.د. رسلان خضور
أ. سارة كيكي

ورقة مقدمة إلى

المؤتمر العلمي الخامس عشر

الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية

"التنمية العربية بين التحديات الراهنة وآفاق الثروة الصناعية الرابعة"
13 – 14 ديسمبر/ كانون الأول 2019، بيروت – الجمهورية اللبنانية

أولاً- المقدمة:

أفرزت الثورة الصناعية الرابعة منتجات جديدة وحفزت النمو، وأتاحت في نفس الوقت فرصاً لتغيير أنماط وطرق الإنتاج وآليات تقسيم العمل الدولي، إذ يمكن الاستفادة من التحول الرقمي في تطوير عمليات ونشاطات مؤسسات الأعمال، وفي عمليات التشبيك والتواصل فيما بينها، ففرص الابتكار، التي تتيحها، لا تنحصر فقط في المنتجات الجديدة، بل في طرق وأساليب إنتاج وتوزيع المنتجات القديمة والجديدة، وفي آليات تقسيم العمل على المستوى المحلي والإقليمي والعالمي، ولعل سلاسل العرض واحدة من الفرص المتاحة للاستفادة من مفرزات الثورة الصناعية الرابعة، لرفع إنتاجية الصناعة التحويلية العربية وزيادة قدرتها التنافسية إلى مستويات أعلى.

أصبحت سلاسل العرض العالمية (سلاسل القيمة العالمية- Global Value Chains -GVCs) سمة راسخة من سمات الإنتاج والاستثمار على المستوى العالمي، ويمكن أن توفر للبلدان العربية، المزيد من فرص النمو والتشغيل وفرص النفاذ للأسواق العالمية¹، فمع انتشار العولمة وعلى نطاق واسع خلال العقود الماضية، أصبحنا نقرأ على المنتجات عبارة " صنع لدىmade by " أكثر مما نقرأ " صنع في made in " ، وهذا ليس مجرد تغيير في حرف الجر، بل هو عملية تغيير واسعة النطاق في عمليات الإنتاج وفي التجارة الدولية على نحو عميق، فكثير من السلع التي نستهلكها والمكونة من عشرات وربما من مئات القطع المنتجة في مصانع مختلفة من قبل شركات منتشرة حول العالم، تقوم الشركات صاحبة الابتكار والتطوير، بتجميعها وتحويلها إلى منتج نهائي (سيارة، أو حاسوب، أو)، وتكتب عليها صنع لدي تويوتا، أو لدى سيمنس، ولا تكتب صنع في اليابان أو صنع في ألمانيا.

لقد أضحت التحالف والتعاون يتم على أساس تعظيم القيمة المضافة، وأصبحت التحالفات فيما بين الشركات، التي تنتمي لاقتصادات مختلفة أوسع انتشاراً وأكثر تشبيكاً من التحالفات فيما بين الدول، حيث يمكن الاستفادة من الأسواق المفتوحة وأنماط الإنتاج والاستهلاك الجديدة. وبهدف تخفيض التكاليف ورفع الإنتاجية يتم تقسيم مراحل الإنتاج بين الدول وبين الشركات داخل وخارج الدول، وبدأت تظهر أنماط جديدة في إطار التقسيم الدولي للعمل، لعل أهمها سلاسل العرض أو سلاسل القيمة العالمية Global Value Chains.

تبدأ سلاسل العرض (سلاسل القيمة -Value Chains) الصناعية بالبحوث والتصميم والتطوير، والتمويل، والتأهيل والتدريب للموارد البشرية، وتأمين مدخلات الإنتاج، مروراً بعمليات التصنيع/ الإنتاج

¹ World Trade Organization. (2012), *World Trade Report(2012), Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century*,WTO. Geneva.

في الشركات المُصنعة، والخدمات اللوجستية والدعم الفني والتسويق والترويج وتنتهي بتسليم المنتج النهائي للمستهلكين وخدمات ما بعد البيع، وصولاً إلى إعادة تدوير المخلفات. يتجسد مفتاح تحليل السلسلة في فهم واستخدام الميزة النسبية للشركة في الصناعة، التي تنشط فيها، وهناك العديد من الحلقات داخل هذه العملية (حلقات المنبع upstream links – حلقات المصب downstream links)، ففي البداية يتم دراسة الميزة النسبية، ويمكن للشركات العثور على مكان لها في سلسلة عرض صناعية عن طريق استخدام عدد من المعايير، فعندما تجد الشركة نقص في الميزة النسبية تعود إلى الأنشطة الداخلية للسلسلة لتحسين وضعها مع منافسيها، بهدف اكتساب ميزة تنافسية إضافية.

تعاني معظم الشركات الصناعية العربية من مشكلة ارتفاع التكاليف، وتدنى القدرة التنافسية، وقدرة الوصول إلى الأسواق الإقليمية والعالمية، وانطلاقاً من المشاكل التي تعاني منها الصناعات التحويلية العربية يمكن طرح الأسئلة التالية:

1- ما مدى قدرة الصناعات التحويلية في الوطن العربي على التشبيك والتحالف فيما بينها من خلال بناء سلاسل عرض؟

2- هل يمكن لسلاسل العرض أن توسع من حجم الإنتاج وتحقيق قيمة مضافة أعلى في الصناعات التحويلية العربية؟

3- ماهي الآليات المناسبة لاستقطاب و/ أو انشاء صناعات متوسطة وعالية التقنية تعتمد على سلاسل عرض إقليمية يكون لسلاسل العرض الوطنية موقع واضح فيها؟

4- هل يمكن لسلاسل العرض أن تكون أكثر فاعلية من كل الطرق والأساليب التي طبقت خلال العقود السابقة، لتحقيق التكامل والتشبيك بين اقتصاديات الدول العربية؟

يهدف هذا البحث الى:

1- دراسة وتحليل آليات ربط وتشبيك الصناعات التحويلية العربية بالاعتماد على مفهوم سلاسل العرض لرفع معدل الانتاجية و تعزيز القدرة التنافسية للصناعات القائمة أو قيد الانشاء، من خلال تخفيض تكاليف الإنتاج والاستفادة من كافة الموارد البشرية والمالية و الطبيعية في الوطن العربي.

2- دراسة إمكانية تخصص كل اقتصاد أو كل شركة بمرحلة معينة من مراحل الإنتاج بما يتلاءم مع الإمكانيات المادية وقدرات الموارد البشرية داخل الاقتصادات العربية، وإمكانية استقطاب

شركات ناشئة جديدة في بعض الدول العربية، أو استقطاب شركات عالمية و خلق شبكات وسلاسل عرض وتحالفات ما بين الشركات في الدول عربية.

ينطلق البحث من الفرضيتين التاليتين:

1- إن أحد أهم أسباب انخفاض الإنتاجية وانخفاض القدرة التنافسية للصناعات التحويلية العربية هو غياب أو عدم اكتمال سلاسل العرض على مستوى الاقتصاديات العربية.

2- ربط الصناعات العربية فيما بينها بسلاسل عرض اقليمية يخفض تكاليف الإنتاج ويرفع من الانتاجية، وينعكس ايجابا على القدرة التنافسية، وعلى التكامل والتشبيك الاقتصادي بين الدول العربية.

- يعتمد البحث المنهج الاستقرائي لإثبات فرضياته، معتمداً على الاحصائيات والبيانات الخاصة بالتنافسية، وبصناعة الدواء لعينة من ثلاث دول عربية، التي يمكن أن تكون نموذجاً لبناء سلسلة عرض على مستوى الصناعات التحويلية في الدول العربية.

ثانياً- سلاسل العرض: المفهوم والأهمية:

1- في المفهوم:

يُطلق مسمى سلاسل العرض على مجموعة الأنشطة المتتابعة والمتكاملة من النشاطات لخلق وإنتاج منتج أو خدمة ما، حيث يتم تقسيم مراحل الإنتاج إلى مراحل مترابطة ومتسلسلة بهدف تحقيق استفادة متبادلة بين جميع حلقات السلسلة من مرحلة استخدام المواد الاولية وحتى تسليم المنتج النهائي الى المستهلك وخدمات ما بعد البيع، وجميع أطراف السلسلة تسعى الى تحقيق قيمة مضافة في كل مرحلة من مراحل الإنتاج.

ويمكن القول أنها شبكة من العلاقات الاقتصادية بين الصناعات، فقيام صناعة ما يتسبب في قيام صناعات أخرى تتربط مع بعضها محليا ومن ثم اقليميا و/أو عالميا للتقليل من تكاليف الإنتاج ورفع الانتاجية وتنافسية هذه الصناعة، التي تؤثر فيها مجموعة من العوامل الداخلية والخارجية.

ونتيجة للتقدم التقني والتكنولوجي المتسارع خلال العقود السابقة يصعب على شركة ما أو مجموعة صغيرة من الشركات القيام بتصنيع منتج كامل من الألف الى الياء بكفاءة انتاجية عالية وبقدرة تنافسية على المستوى العالمي، وذلك لسببين:

1- ارتفاع تكاليف الانتاج.

2- صعوبة السيطرة على مراحل تصنيع منتج ما بشكل كامل، وإدارة كافة العمليات من شراء المواد الأولية الى تسويق المنتج النهائي.

وغدا من الجدير التخصص في مرحلة انتاجية محددة وخلق قيمة مضافة أعلى وتحقيق ميزة تنافسية وبيع منتج نهائي و/أو مدخلات انتاج وسيطة لشركات أخرى.

تسمح سلاسل العرض الصناعية للمنتجين والتجار بإضافة القيمة تدريجياً إلى المنتجات والخدمات أثناء انتقالهم من حلقة إلى حلقة أخرى في السلسلة حتى الوصول إلى المستهلك النهائي (محلي أو عالمي). تعد الشركات من القطاع الخاص أو العام هي الجهات الفاعلة الرئيسية في سلسلة العرض. ويعتمد القطاع الخاص على مجموعة من الخدمات العامة ومقدمي الخدمات الفنية والتجارية والمالية الخاصة. كما أنها تعتمد على السياق التشريعي الوطني والعالمي والبيئة الاجتماعية والسياسية، أي أنها عملية متكاملة وتحتاج الى تنسيق بين كافة أطراف السلسلة.

2- أهمية سلاسل العرض:

تم استخدام تحليل سلسلة القيمة من قبل العديد من الحكومات ووكالات التنمية لاكتشاف فرص النمو والتنمية المرتبطة ببعض السلع والمنتجات والخدمات. تقوم منظمة اليونيدو نفسها بالبحث في ديناميكيات سلاسل القيمة الصناعية، ووضعت أدوات لتطوير سلاسل القيمة والتحديات ذات الصلة بتعزيز القدرة التنافسية والارتقاء والتكامل في قطاعات مثل القطن والمنسوجات والأثاث والجلود وصناعة السيارات والحواسيب والهواتف المحمولة والصناعة الزراعية والطاقة وغيرها.

مثال: تواجه صناعة النسيج في الوطن العربي تحديات لتحسين قدرتها التكنولوجية، إذ أن معظم عمليات الانتاج في الدول العربية غير قادرة على إعادة الاستثمار في الآلات، في حين أن المعالجات في آسيا وخاصة في الصين، تعمل باستمرار على تحديث معامل وتقنيات الغزل والنسيج، ويصعب على الشركات العربية الوصول إلى الاستفادة الكاملة من السعة بسبب المنافسة مع المنسوجات المستوردة من آسيا والأسواق المستعملة في أوروبا. ونتيجة لذلك، نجد ارتفاعاً في تكاليف الإنتاج، بحيث لا تحقق أرباحاً كافية لإعادة الاستثمار. ومع ذلك، فإن الافتقار إلى إعادة الاستثمار يجعل من الصعب منافسة المنسوجات المستوردة. وما لم يتم تشجيع الاستثمارات الكبيرة في تكنولوجيا صناعة النسيج، فإن صناعة معالجة القطن والنسيج والملابس في الوطن العربي لن تنتعش.

تتجسد سلاسل العرض على شكل سلسلة تصميم و تصنيع وتطوير وتسويق منتج ما داخل الوطن العربي، حيث تتم عملية خلق المنتج بين البلدان بحسب الميزة النسبية والتنافسية لكل بلد و قدرته على تحقيق قيمة مضافة أعلى في أي مرحلة من مراحل الانتاج للوصول الى منتج نهائي يلبي حاجة السوق اقليمياً، مع إمكانية تصديره خارجياً، "على سبيل المثال، في سلسلة انتاج ملابس رياضية، تتم زراعة القطن في احدى الدول العربية A ثم تنتقل هذه الأقطان الى مصانع حلج وغزل إلى دولة B في حين مراكز التصميم في دولة X تعمل على تطوير أحدث التصاميم ، وتنتقل جميعها لمصنع في دولة عربية ما Z لتنفيذ التصاميم على القماش المصنع عربياً، ويتم تسويقها محلياً وإقليمياً وعالمياً في جميع الدول العربية من قبل شركات متخصصة". لكن سلاسل العرض هذه تفتقر إلى الحلقات المعنية بصناعة آلات الحلج والغزل والنسيج.

3- الفرص التي تخلقها سلاسل العرض:

في حال انخراط الشركات العربية في سلاسل العرض العالمية فهي بحاجة الى خلق منتجات بقدرة تنافسية عالية جداً وبمواصفات عالمية، حيث الشركات فوق الوطنية هي المسيطرة بشكل كبير على سلاسل العرض العالمية، وعملياً كل دول العالم بشكل أو بآخر هي جزء من سلاسل القيمة العالمية، وما يحدد موقع هذه الدول وأهميتها هو حجم المشاركة في هذه السلاسل و حجم القيم المضافة التي تحققها في منتجاتها او مدخلات الانتاج التي تقوم بتصديرها، بحيث تسعى جميع الشركات لتخفيض تكاليف انتاجها، فتقوم بالتشبيك مع شركات أخرى قادرة على انتاج مدخلات الانتاج الوسيطة بتكاليف أقل، مع الأخذ بالاعتبار تكلفة النقل وإنتاج منتجات ذات جودة عالية بميزة تنافسية مرتفعة، والإنتاج بكميات كبيرة تلبي حاجة أسواق واسعة.

يمكن أن تساهم سلاسل العرض في الوطن العربي في خلق صناعات عالية الانتاجية بقدرة تنافسية مرتفعة، وإعادة الاعتبار للصناعات عالية ومتوسطة التقنية والتشبيك بين الصناعات وخلق سلاسل متكاملة داخل الوطن العربي تقلل من تكاليف الانتاج وتلبي حاجة السوق المحلي، وتخلق فرص عمل إضافية. ويمكن أن تكون وسيلة فعالة لبناء القدرات الإنتاجية، عن طريق جملة أمور منها، نشر التكنولوجيا و بناء المهارات، وبالتالي إتاحة فرص للتحديث الصناعي في الأجل الطويل.

ثالثاً- أنواع وأشكال سلاسل العرض (سلاسل القيمة) :

1- تطور سلاسل العرض:

عرّف Porter سلسلة القيمة value chain على أنها (مجموعة مرتبطة من النشاطات التي تكون ضرورية لخلق البضائع والخدمات من استخدام المواد الأولية ولغاية تسليم المنتج الى المستهلك النهائي)².

أما Day فقد عرفها على أنها (المهارات والموارد المطلوبة لتنفيذ كل من أنشطة المنظمة لإيصال البضائع أو تقديم الخدمات عبر منافذ التسويق)³.

وقد أعطى Ansari تعريفاً لسلسلة القيمة يشير الى أنها (تفاعل عدة أطراف: المجهز، أقسام المنظمة والموزع، وجميع تلك الاطراف تضيف القيمة في عدة أطوار لعمليات سلسلة القيمة)⁴

ولذلك فإن النواة الحقيقية لولادة مفهوم سلسلة القيمة هي الشركات الكبيرة والمتوسطة التي سعت الى تقسيم مراحل الانتاج من مرحلة تأمين المواد الأولية الى مرحلة إيصال المنتج للزبائن. وقد استند هذا المفهوم على عدة نقاط منها توسيع عمليات الانتاج وزيادة تقسيم العمل بهدف التسريع في عمليات الانتاج، وتحفيز جميع العاملين على خلق قيمة مضافة أعلى، وتحسين عمليات الانتاج في النطاق الذي يعملون به وحتى لو كان بسيطاً، التفاعل بين جميع الاقسام في الشركة وتكامل العمليات الادارية والتنفيذية واللوجستية و التسويقية للوصول الى منتج نهائي منافس بأقل التكاليف و بأفضل جودة.

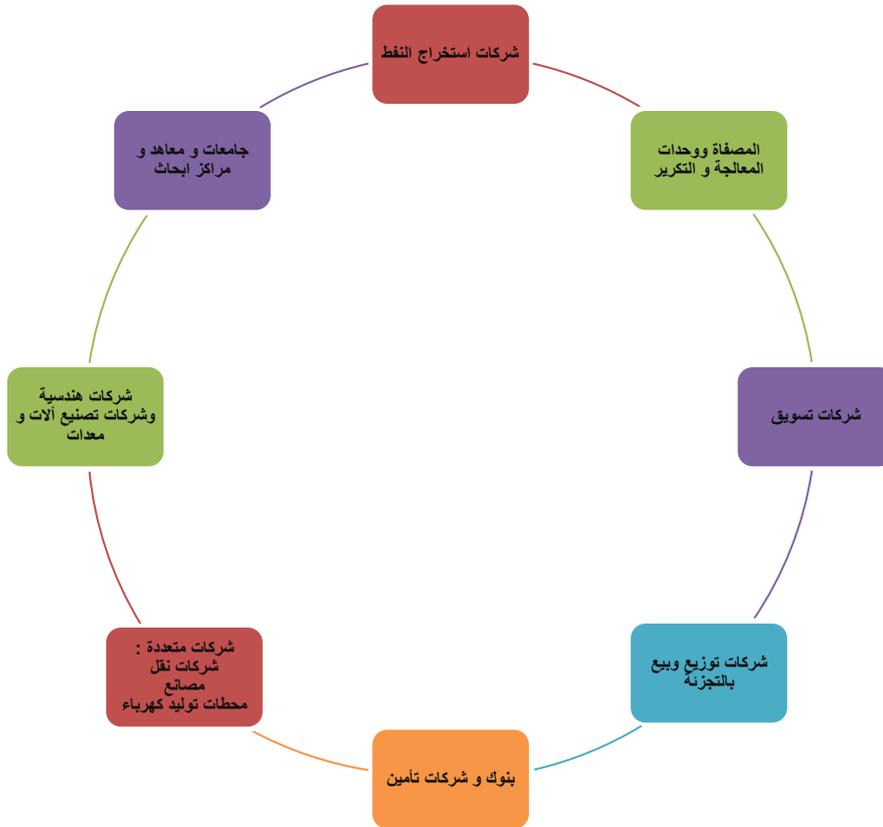
وقد توسع هذا المفهوم أكثر ليصبح هناك عدة شركات وليس عدة أقسام تتفاعل وتتكامل للحصول على منتج نهائي، وذلك من خلال تخصص كل شركة بمرحلة معينة من مراحل الانتاج و خلق قيمة مضافة في منتجها النهائي، الذي سيكون في ما بعد مدخلات انتاج، لشركات أخرى تقوم بمعالجته و تقديمه إما لشركة أخرى أو للمستهلك النهائي، ويمكن توضيح ذلك في مجال صناعة النفط من خلال الشكل رقم (1):

² Porter M., Competitive Advantage , Free Press , Inc., U.S.A., P., 37, 1985 .

³ - Day S., Market Driven Strategy , Irwin , Inc., U.S.A. P., 153 , 1990.

⁴ Ansari L., Target Costing the frontier in Strategic Cost Management, Irwin , Inc., U.S.A., P. 82, 1997 .

الشكل رقم (1): مثال توضيحي لمفهوم سلسلة القيمة



المصدر: إعداد الباحثين

إن التقدم التقني و التكنولوجي المتسارع جعل من الصعب على شركة واحدة السيطرة على جميع مراحل الانتاج، من المراحل الأولى الى المراحل النهائية، وأصبح من الجدير التخصص بمرحلة واحدة من مراحل الانتاج وتقديم منتجات أو خدمات بأقل التكاليف وبأعلى جودة وتحقيق ميزة تنافسية بمنتجاتها ومن ثم بيعها كمنتج نهائي أو كمدخلات انتاج لشركات أخرى.

في الواقع لا يمكن الحديث اليوم عن صناعة مغلقة أو بلد مغلق و منعزل عن البلدان الأخرى، ولكن السؤال الذي يجب أن يُسأل ماهي آليات تقسيم مراحل الانتاج وما هي المرحلة التي يمكن ان يختص بها كل بلد أو كل شركة ؟

ومع اعتماد الاقتصاد اليوم على المعرفة فإن ركائز هذا الاقتصاد هي عمليات البحث و التطوير والابتكار، وليس هناك خدمة أو منتج أو مصنع أو شركة خارج هذين المفهومين، أي خارج تحقيق قيمة مضافة أو خارج الابتكار والتطوير، وإن كان بقدر مرتفع او منخفض. ما يحقق قيمة جديدة يؤدي الى رفع جودة المنتج، والتقليل من التكاليف، وإضافة ميزة جديدة لم تكن موجودة من قبل، وتسريع عمليات

الانتاج، ورفع من الانتاجية الحديدية لرأسمال، وبذلك فان عملية تطوير منتجات او صناعات أو خدمات هي عملية تحقيق قيم مضافة لهذه المنتجات.

2- العناقيد الصناعية:

تعد فكرة الاستقطاب نواة العناقيد الصناعية، والتي تُبرز أهمية التركيز الصناعي في بقعة جغرافية محددة المساحة، حيث أبرز مارشال أهمية التجمع الصناعي في تحقيق الوفورات الاقتصادية وأسماها وفورات الموقع أو الوفورات الخارجية. وقد علل Krugman نشأة التجمع الصناعي، بأن المنشآت تميل الى التركيز في موقع ما عندما تكون تكلفتها الثابتة عالية وحتى يصبح الانتاج مجديا من الناحية الاقتصادية تلجأ هذه المنشآت الى اتباع نظام انتاج يقوم إلى اقتصاديات الحجم "Economies of Scale" و الذي يعني تخفيض كلفة وحدة الانتاج من خلال زيادة حجم الانتاج الكلي، ويقتضي ذلك التركيز في موقع محدد لتخفيض التكاليف وعدم نشر وحدات الانتاج.

يعود ظهور فكرة العناقيد الصناعية إلى الكتابات الأولى للباحث Alfred Marshall عام 1920 ، والذي أشار إلى أن كل تجمع بشري يتميز بصناعة أو نشاط معين يتيح له التخصص وتحقيق ميزة تنافسية في النشاط والصناعة، ومنه فإن التجمعات الصناعية يمكن أن تتيح جملة من الفوائد والمزايا فيما يخص المواد الأولية، اليد العاملة، المعلومات، المهارة ... إلخ.

وقد جسّد M.Porter مفهوم العناقيد الصناعية في عام 1999 من خلال تحليل نماذج من المشروعات الصناعية لعشر دول صناعية و بينت النتائج وجود شبكة علاقات أفقية ورأسية بين هذه المشروعات وصفت بالعناقيد الصناعية. يرى Porter بأن النمو الصناعي يجب أن يتجاوز الاعتماد على المزايا النسبية الكلاسيكية التي أشارت إليها النظرية الاقتصادية (الأرض، الموقع، الموارد الطبيعية، الطاقة وحجم السكان المحلي)، ويقدم مفهوما أكثر واقعية هو العناقيد أو مجموعة من الشركات المترابطة أو المتصلة ببعضها البعض في مجال معين، الموردون، الصناعات المتصلة، والمؤسسات التي تنشأ في أماكن محددة⁵.

⁵ بن جلول خالد، " العناقيد الصناعية كآلية لتطوير الصناعة المحلية وتحقيقه تنمية محلية – حالة ولاية قالمة " ، الملتقى الوطني حول:التنمية الصناعية وترقية الاستثمار في الجزائر، يومي 08 ماي 1945 قالمة،الجزائر ، 2013،ص45 .

ويوجد اختلاف حول إعطاء تعريف محدد لمصطلح العناقيد الصناعية، فمعظم الخبراء يعرفها على أنها تركيز جغرافي لمجموعة من الشركات المتماثلة، ذات الصلة فيما بينها أو تكاملية الأنشطة، عن طريق قنوات المعاملات التجارية، الاتصالات والجوار، فهي تتشارك وتتقاسم نفس البنية التحتية المتخصصة، أسواق العمل والخدمات، بالإضافة إلى أنها تواجه نفس الفرص والتهديدات كما تظهر في الشكل البياني رقم (2). وبهذا التعريف يمكن اعتبار العناقيد الصناعية بأنها تجمعات جغرافية (محلية، إقليمية أو عالمية) لعدد من الشركات والمؤسسات المرتبطة والمتصلة ببعضها البعض في مجال معين بحيث تدخل في علاقات تكامل أو تشابك فيما بينها بشكل رأسي وأفقي في جميع مراحل العملية الإنتاجية مكونة بذلك سلسلة⁶.

الشكل (2): شكل العنقود الصناعي



المصدر: اعداد الباحثين

العناقيد الصناعية industrial Clusters إذا عبارة عن تجمع يضم مجموعة من الشركات التي تجمع بينها عوامل مشتركة كاستخدام تكنولوجيا متشابهة أو الاشتراك في القنوات التسويقية ذاتها أو الاستفادة من وسط عمالة مشترك أو حتى الارتباط بعلاقات أمامية وخلفية فيما بينها. ويضم هذا التجمع مجموعة من المؤسسات المرتبطة به والداعمة له، والتي يعتبر وجودها ضرورة لتعزيز تنافسية أعضاء التجمع

⁶ عناقيد الصناعة <https://www.marefa.org>

كالجامعات والمعاهد التعليمية⁷. ويمكن أن تشكل العناقيد الصناعية حلقات ضمن سلاسل العرض الإقليمية والعالمية.

3- سلاسل العرض العالمية:

الاقتصاد العالمي مطبوع اليوم بسلاسل القيمة العالمية، التي يجري في إطارها تبادل السلع الوسيطة والخدمات في عمليات إنتاج مُجزأة ومُشتتة دولياً. وعادة ما تخضع سلاسل القيمة العالمية لتنسيق الشركات عبر الوطنية، التي لديها عمليات تبادل عبر الحدود للمدخلات والمُخرجات على نطاق شبكات شركاتها التابعة وشركائها المتعاقدين ومُورديها المستقلين. وتشكل سلاسل القيمة العالمية التي تنسقها الشركات عبر الوطنية حوالي 80 في المائة من التجارة العالمية. وتتسبب سلاسل القيمة العالمية في المحاسبة المزدوجة في التجارة - حوالي 28 في المائة، أو 5 تريليونات دولار من مجموع 19 تريليون دولار التي تمثل إجمالي الصادرات العالمية في عام - 2010 ، لأن المنتجات الوسيطة تحسب مرات عديدة في الصادرات العالمية، بينما ينبغي ألا تحسب سوى مرة واحدة باعتبارها " قيمة مضافة في التجارة"⁸.

وتحدد أنماط تجارة القيمة المضافة في سلاسل القيمة العالمية توزيع المكاسب الاقتصادية الفعلية من التبادل التجاري بين فرادى الاقتصاديات، وهي تتأثر بشكل كبير بقرارات الاستثمار التي تتخذها الشركات عبر الوطنية. وعادة ما يكون للبلدان التي تحتضن استثماراً أجنبياً مباشراً أكبر، مقارنة بحجم اقتصادياتها، مستوى مشاركة أعلى في سلاسل القيمة العالمية، وغالباً ما تحقق من التجارة قيمة مضافة محلية أعلى نسبياً.

ويمكن أن تساهم سلاسل القيمة العالمية في التنمية مساهمة كبيرة، ففي البلدان النامية، تسهم تجارة القيم المضافة بما يناهز متوسطه 30 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، مقارنة بنسبة 18 في المائة في البلدان المتقدمة. وهناك ترابط إيجابي بين المشاركة في سلاسل القيمة العالمية ومعدلات نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. وتترتب على سلاسل القيمة العالمية آثار اقتصادية مباشرة في القيمة المضافة وفرص العمل والدخل⁹. ويمكن أن تشكل أيضاً وسيلة هامة بيد البلدان النامية لبناء القدرات الإنتاجية، عن

⁷ عناقيد الصناعة <https://www.marefa.org>

⁸سلاسل القيمة العالمية: الاستثمار والتجارة من أجل التنمية، تقرير الاستثمار العالمي، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، الأونكتاد، 2013، ص7 .
⁹ المرجع السابق ، ص7 .

طريق جملة أمور منها نشر التكنولوجيا وبناء المهارات، وبالتالي إتاحة فرص للتطوير الصناعي في الأمد الطويل. ومع ذلك، فإن المشاركة في سلاسل القيمة العالمية تنطوي أيضاً على مخاطر. فإسهام سلاسل القيمة العالمية في الناتج المحلي الإجمالي قد يكون محدوداً إذا لم تُحقق البلدان سوى نصيب ضئيل من القيمة المضافة الناشئة عن سلسلة القيمة. وعلاوة على ذلك، فإن نشر التكنولوجيا وبناء المهارات وتطويرها ليست عمليات تلقائية.

والبلدان النامية معرضة لأن تبقى حبيسة أنشطة قيمتها المضافة متدنية نسبياً. بالإضافة إلى ذلك، فإن الآثار البيئية والتأثيرات الاجتماعية، بما في ذلك الآثار المترتبة في ظروف العمل والسلامة والصحة المهنيين، والأمان الوظيفي، يمكن أن تكون آثاراً سلبية.

ولا بد للبلدان أن تتخذ خياراً استراتيجياً بتعزيز المشاركة في سلاسل القيمة العالمية أو بعدم تعزيز تلك المشاركة. وعليها أن تفكر ملياً في مزايا وعيوب المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، وفي تكاليف ومنافع السياسات التطلعية لتعزيز سلاسل القيمة العالمية أو الاستراتيجيات الإنمائية التي تقودها سلاسل القيمة العالمية، كل حسب حالتها الخاصة وعوامل الإنتاج التي تمتلكها.

4- التشابه والاختلاف بين سلسلة القيمة والعناقيد الصناعية وسلاسل القيمة العالمية.

تُبنى المفاهيم الثلاث على مبدأ تقسيم عمليات الإنتاج، على اختلاف ذلك التقسيم إلى وحدات كبيرة أو صغيرة، خدمية أو سلعية..... إلخ، بهدف تخفيض التكاليف ورفع جودة المنتج النهائي، حيث يُعد تحقيق قيمة مضافة أعلى ورفع التنافسية جوهر الوصول إلى أهداف المفاهيم المذكورة، والتي تتدرج من مستوى مؤسسة إلى مستوى العالم.

حيث تعد سلسلة القيمة النواة الحقيقية لتطور المفاهيم الأخرى في نفس هذا المجال، إلا أن سلسلة القيمة هي مفهوم إداري يساعد الشركات المتوسطة والكبيرة على تقسيم عمليات الإنتاج داخل المؤسسة للوصول لأعلى مستوى من مستويات الجودة وتخفيض التكاليف وهدفها تحقيق ميزة تنافسية لكسب المزيد من الزبائن والعملاء، وبذلك رفع مستوى الأرباح والارتقاء بمستوى المنتجات المقدمة من بضائع أو خدمات إلى الشكل، الذي يرضي الزبائن دون زيادة في التكاليف.

وبالانتقال إلى العناقيد الصناعية، نجد أن العناقيد الصناعية تربط عدة مؤسسات وشركات ومصانع فيما بينها بحيث تكون جميعها متكاملة من حيث العمليات الانتاجية، أي أن، أي مؤسسة ستكون جزء من روابط خلفية أو أمامية لشركة أخرى تشارك في العملية الانتاجية، وهذا كله يتم عن طريق تخصص كل شركة بمرحلة معينة من مراحل الانتاج وتتواصل جميعها وتتشابك للوصول إلى منتج معين يغطي حاجة

السوق المحلية، أو قابل للتصدير، حيث تقوم الحكومات بتهيئة مناطق معينة لتتجمع فيها هذه الشركات و المؤسسات، تتوفر فيها البنية التحتية وكل أنواع الخدمات التي تُيسر عمل هذه الشركات أو المؤسسات وتخفيض من تكاليف النقل، و لذلك فإن العنقود الصناعي محدد بمنطقة جغرافية معينة. ولكن هذا لا يعني أنه مغلق بشكل كامل ولا تحصل أي تعاملات مع عنايق صناعية أخرى أو شركات خارج هذا العنقود، ولكن من حيث المبدأ تبقى التعاملات الأكبر داخل العنقود نفسه.

أما في سلاسل القيمة العالمية، فليس هناك عوائق أو حواجز تمنع التجارة و التعاملات التجارية بين دول أو قارات و بهذا يتحول المفهوم الى مفهوم اقتصادي يدخل ضمنه قواعد منظمة التجارة العالمية وبرامج وسياسات البنك الدولي و العديد من المنظمات، ناهيك عن حكومات الدول، وبذلك يصبح لسعر صرف العملات و الضرائب و المستوى المعيشي للفرد و مهارات العمال و النقل و البعد البيئي دور في سلاسل القيمة العالمية، لأن عمليات الانتاج ستتوزع بين تلك الدول ثم تتشابك مع بعضها من خلال صفقات تجارية تتوالى لتصل في النهاية الى مرحلة التسويق وفي بعض الأحيان تتجاوزها الى مرحلة اعادة التدوير، وبذلك يكون المستثمر أو المُصنع قد ركز كل طاقاته الانتاجية في جزء قد يكون صغير جدا، لكن بطريقة فعالة من خلال تحقيق قيمة مضافة أعلى و عدم بعثرة الطاقات الكامنة والمتولدة في مراحل الانتاج المختلفة.

أما سلاسل العرض الاقليمية، التي يركز عليها البحث، ما هي إلا نموذج مصغر عن سلاسل القيمة العالمية تربط مجموعة من الدول تجمعها مجموعة مصالح اقتصادية أو اقليمية تساهم في رفع انتاجية صناعة ما، بهدف تغطية سوق مفتوحة وسد حاجات مجتمعات متجانسة من خلال التعاون و التحالف و التشبيك و تقسيم عمليات الانتاج فيما بينها للتخفيف من تكاليف الانتاج وتحقيق قيم مضافة أعلى على طول السلسلة.

5- تحديات ومخاطر سلاسل العرض:

يمكن أن يكون لسلاسل العرض تحديات ومخاطر وليس فقط مزايا:

❖ تتمثل المخاطر في أثناء الأزمات الاقتصادية والمالية الكبرى، إذ يمكن إلحاق أضرار غير متكافئة بالبلدان التي تعتمد بشكل كبير على سلاسل العرض.

❖ إن تركيز بعض البلدان في البداية على الأنشطة الأقل تعقيداً، كالتجميع والتصنيع البسيط، يجعلها تحصل على نسب متدنية من القيم المضافة¹⁰، إلا أن ذلك يتيح فرصاً مستقبلية ويعزز إمكانيات التعلّم وإدخال تكنولوجيا أكثر تنظوراً وممارسات تجارية جديدة، ومن شأن ذلك زيادة النمو وتعزيز القدرة التنافسية في الأمد الطويل.

❖ هناك مخاوف من أن تبقى بعض الدول أو الشركات حبيسة نشاط معين، قد يكون بدائي، ضمن سلاسل القيمة لا تخرج منه، كأنشطة التجميع ذات القيمة المضافة المنخفضة، والاعتماد على قاعدة تكنولوجية ضيقة.

رابعاً- دور سلاسل العرض العالمية والإقليمية في تعزيز القدرة التنافسية

لقد كان لتراجع القدرة التنافسية للشركات والقطاعات، وحتى للدول، الدافع الأهم للانخراط في سلاسل العرض، حيث يمكن ربط القدرة التنافسية بالتكلفة المنخفضة والقيادة التكنولوجية والنمو والإنتاجية، إضافة إلى ميزات التجارة الخارجية. عملياً يوجد عدة مستويات للتنافسية على المستوى الوطني وعلى مستوى القطاع وعلى مستوى المؤسسة، والعلاقة بين المستويات الثلاث علاقة تكاملية، حيث أن أحدها يؤدي إلى الآخر، فلا يمكن الوصول إلى قطاع أو صناعة ذات قدرة تنافسية، ومن ثم الوصول إلى مستويات تنافسية على الصعيد الإقليمي والدولي، دون وجود مؤسسات تنافسية تستطيع قيادة القطاع، ولا يمكن للمؤسسات الوصول إلى مستويات تنافسية أعلى دون وجود سياسات كلية تؤمن متطلبات التنافسية على مستوى الاقتصاد الوطني.

يمكن أن يكون انخفاض تنافسية اقتصاديات الدول العربية الحافز الأهم للانخراط في سلاسل القيمة الإقليمية والعالمية. الجدول رقم (1) يبين موقع بعض الدول العربية في ترتيب التنافسية العالمي لعام 2018.

¹⁰ على سبيل المثال، كانت تحصل الشركات الصينية، التي تقوم بالتجميع، في بدايات انخراطها في سلاسل القيمة العالمية على 2% من القيمة التجارية لجهاز iPod الذي تنتجه شركة آبل الأمريكية، التي تحصل ما بين الثلث والنصف من القيمة التجارية، وتحوز الشركات اليابانية والكورية على الباقي.

الجدول رقم (1): ترتيب بعض الدول العربية في تقرير التنافسية العالمي لعام 2018.

اسم الدولة	الترتيب العالمي	الترتيب عربياً
الإمارات العربية المتحدة	27	1
قطر	30	2
السعودية	39	3
سلطنة عُمان	47	4
البحرين	50	5
الكويت	54	6
الأردن	73	7
المغرب	75	8
لبنان	80	9
تونس	87	10
الجزائر	92	11
مصر	94	12
موريتانيا	131	13
اليمن	139	14

المصدر:

World Economic Forum, The Global competitiveness Report 2018, <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018>

يتضح من الجدول رقم (1) المواقع المتأخرة التي تحتلها الدول العربية في ترتيب التنافسية العالمي، والدول العربية التي تحتل مواقع متقدمة نسبياً هي على الأغلب أكثر انخراطاً بسلاسل القيمة العالمية، وإن كان بعضها منخرطاً بعمليات الاستهلاك المعولم أكثر منه انخراطاً بعمليات الإنتاج المعولم.

عملياً، ومنذ عقود، لم تعد المزايا النسبية الكلاسيكية (توفر الموارد الطبيعية، الموقع الجغرافي، حجم السكان وقوة العمل الرخيصة، إلخ) كافية لوحدها، لتحقيق النمو وتحقيق مزايا تنافسية. من المهم التخصص وفقاً للمزايا النسبية، ولكن الأهم هو كيفية تحويل المزايا النسبية إلى مزايا تنافسية. لتحقيق مزايا تنافسية من الضروري تحديد مواطن التنافسية واستكمال سلاسل العرض المحلية والإقليمية، والإندماج في سلاسل العرض العالمية.

بما أن سلاسل العرض تقوم على تفكيك عمليات الإنتاج وتنفيذ نشاطات وخطوات مختلفة في بلدان مختلفة، فهذه تعد فرصة للدول العربية للدخول في سلاسل عرض إقليمية فيما بينها وفي سلاسل العرض العالمية لتنويع أنشطتها نحو السلع المصنعة والخدمات ذات القيمة المضافة الأعلى، وذلك بخلاف النماذج السابقة التقليدية، حيث كل بلد يتخصص ويتفنن إنتاج سلعة مصنعة بكاملها ويقوم بتصديرها، إلا أنه في

إطار سلاسل العرض يمكن أن تخصص دولة ما في نشاط محدد أو عدة أنشطة تتمتع فيها بميزة تنافسية، فتفكيك عمليات الإنتاج يُمكن الكثير من الأنشطة كثيفة العمالة، كأشطة التجميع، من الاستقرار في البلدان ذات الكثافة السكانية العالية والمؤهلة، وبالتالي تعزيز قدرة هذه البلدان على الاستفادة من ميزتها التنافسية. يمكن لسلاسل العرض إتاحة الفرص للإندماج بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية، وكذلك يتيح للدول العربية أن تندمج فيما بينها وتشكل سلاسل عرض فيما بينها، ويمكن أن تكون جزء من سلاسل العرض العالمية.

تحتل سلاسل العرض الإقليمية والعالمية حيزاً كبيراً في عمليات الإنتاج والاستثمار على المستوى العالمي، حيث وزعت الشركات عالمية النشاط إنتاج السلع والخدمات على عدد من البلدان، مُنشئة بذلك سلاسل عرض عابرة للحدود فوق وطنية، حيث قامت بتنفيذ الأنشطة والمهام في بلدان مختلفة بحسب المزايا النسبية والتنافسية التي يتمتع بها كل بلد، من خلال تعهيد الأنشطة *Outsourcing activities*. لقد أصبح السؤال المهم هو: ما هو موقع هذا البلد أو هذه الشركة في سلاسل العرض، وما هو مقدار القيمة المضافة التي تحققها لتكون أكثر تنافسية.

تبدأ السلسلة بمدخلات عالية القيم، والمتمثلة بالابتكار والتطوير والتصميم والمدخلات المالية، ثم تأتي القطع المتقدمة يليها القطع البسيطة وعمليات التجميع، ومن ثم تأتي الخدمات عالية القيمة في مجال التسويق والخدمات اللوجستية. يمكن للشركات أن تقارن بين تكاليف إنجاز الأنشطة داخل الشركة وتكاليف إنجازها خارجياً من خلال تعهيد الأنشطة، ثم تختار المزيج الأنسب للأنشطة التي تنجز داخل الشركة وتلك التي يتم تعهدها لشركات أخرى. بحسب العديد من الدراسات¹¹ تولد سلاسل العرض عوائد واضحة في الإنتاجية، ولكن هذه العوائد قد لا تكون متساوية بين الدول والشركات. أدت سلاسل العرض خلال العقود الماضية إلى:

- تخفيض التكاليف، وزيادة الإنتاجية، حيث يؤدي عدم بعثرة الطاقات الكامنة وتركيز كامل الطاقة الإنتاجية لكل شركة في جزء قد يكون صغير ولكن بطريقة فعالة، إلى زيادة الإنتاجية وتحقيق قيم مضافة أعلى.
- نمو التجارة الإقليمية والعالمية في السلع والخدمات خلال العقود الماضية، بنسب أعلى من نمو الناتج العالمي بسبب زيادة التبادل التجاري بالسلع الوسيطة في إطار سلاسل القيمة العالمية، ففي

¹¹ Baldwin, R. (2012), *Global manufacturing value chains and trade rules*, World Economic Forum, Geneva.

عام 2018، على سبيل المثال، كان معدل نمو الناتج العالمي 3,1% في حين كان معدل نمو التجارة العالمية بالسلع والخدمات بحدود 9,7%، كما أن نسبة التجارة من الناتج العالمي تزايدت من 24,1% عام 1960 إلى 57,9% عام 2017¹².

الجدول رقم (2): تطور التجارة العالمية كنسبة من الناتج الإجمالي العالمي خلال الفترة 1990-2018

السنوات	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2017
نسبة التجارة العالمية من الناتج الإجمالي العالمي %	38,8	43,4	51,1	56,1	56,8	57,8	57,9

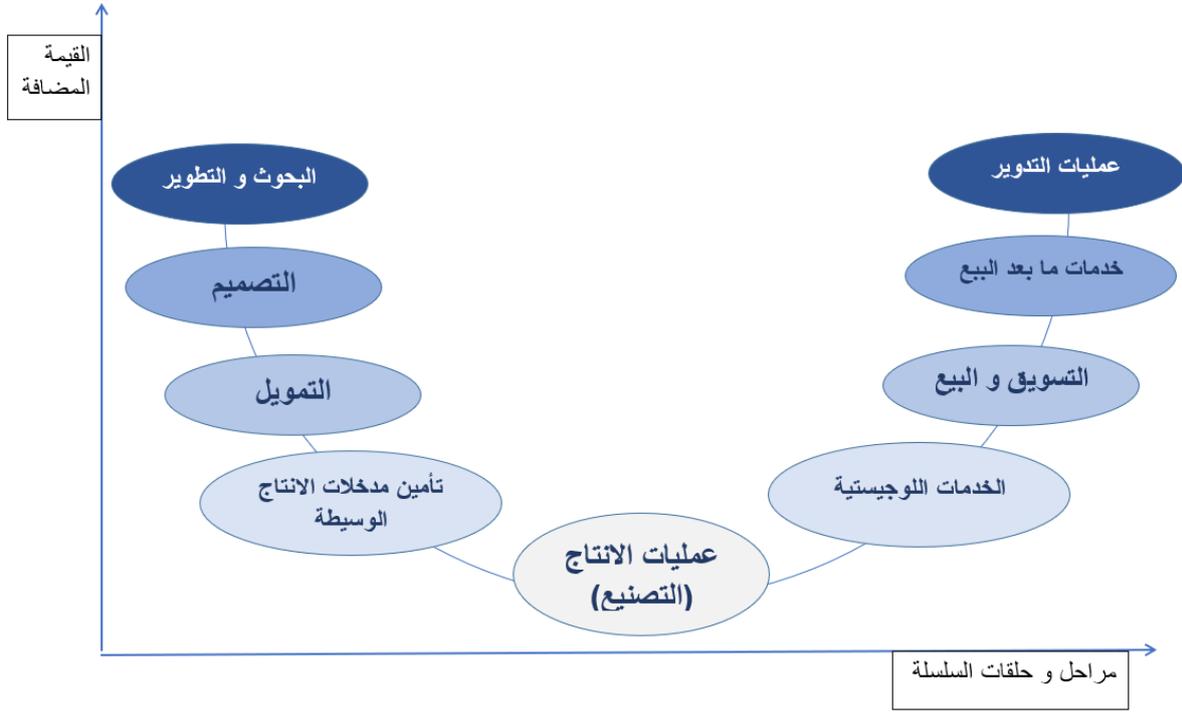
المصدر: The World Bank Data, <https://data.worldbank.org/indicator>

- غيرت سلاسل القيمة الكيفية التي يتم فيها توليد الدخل والنمو على مستوى العالم.
 - تغيرت طبيعة المنافسة بين البلدان، لم يعد التنافس على السلع المنتجة، بل على العمالة ورأس المال الداخليين في إنتاج السلع.
 - تغيرت السياسات التجارية، التي تهدف بالنتيجة إلى تحسين القدرة التنافسية للدول والشركات.
- تميل سلاسل العرض للاعتماد بشكل أكبر على خدمات النقل والتمويل والتأمين، وتزداد نسبة الخدمات في التجارة بشكل عام، إذ تسهم الخدمات بحدود 50% من القيمة المضافة في الصادرات في بلدان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، و بحدود 40% في اقتصاديات الأسواق الصاعدة المندمجة بشكل جيد في سلاسل القيمة العالمية¹³. الشكل رقم (3) يوضح توليد القيم المضافة بحسب مراحل وحلقات سلسلة القيمة.

¹² The World Bank Data, <https://data.worldbank.org/indicator>.

¹³ ديفيد دولار، "روابط خفية" مجلة التمويل والتنمية، حزيران-يونيو 2019، ص. 50-53.

الشكل رقم (3): القيمة المضافة بحسب حلقات ومراحل سلسلة القيمة



المصدر: من إعداد الباحثين

خامساً- دور سلاسل العرض في تعزيز التشبيك والتكامل بين اقتصاديات الدول العربية

نزعُم أن أحد أسباب انخفاض القدرة التنافسية لمنتجات الصناعة التحويلية العربية وانخفاض نسبة القيمة المضافة في الصادرات هو عدم اكتمال سلاسل القيمة فيما بين الصناعات التحويلية العربية وعدم تشبيكها مع سلاسل القيمة العالمية، إذ تعاني الصناعات التحويلية العربية من انخفاض القدرة التنافسية نتيجة ضعف التشبيك فيما بينها، والتشابه والتماثل أحياناً، وسعيها للتشبيك مع دول أخرى، مما يتسبب برفع تكاليف الانتاج (بسبب ارتفاع تكاليف النقل، وفروقات أسعار الصرف)، بالإضافة الى انخفاض نسبة القيمة المضافة في المنتجات العربية وافتقارها للجودة المطلوبة، وتركزها على الصناعات منخفضة التقنية، وانخفاض عدد الصناعات متوسطة وعالية التقنية في الوطن العربي. يمكن أن يكون بناء وتعزيز سلاسل العرض الصناعية فيما بين الدول العربية مدخلاً مختلفاً عن المداخل السابقة في التكامل والتشبيك الاقتصادي، والانتقال من التشابه والتنافس بين المنتجات والصناعات إلى التكامل والتشبيك بين الشركات الصناعية، من خلال سلاسل العرض هذه. باعتبار أن أحد أبعاد التحديث الصناعي هو الانتقال إلى أنشطة ذات قيم مضافة أعلى، فإن بناء سلاسل العرض الصناعية التي تُبنى على أساس التخصص وفق مبدأ القيمة المضافة الأعلى، تشكل ركناً من أركان التحديث الصناعي على مستوى الدول العربية،

فإنتاج أي منتج من الصفر قد لا يكون متاحاً على الأغلب لدى أي بلد عربي، وأصبح أكثر صعوبة في عالم تتزايد فيه التنافسية. إذ يمكن للشركات في أي بلد عربي أن تكون جزءاً من سلسلة إنتاج دون أن تملك إمكانيات كبيرة، من خلال العمل كمتعاقدين من الباطن وموردين للسلع الوسيطة.

إن تعزيز المزايا النسبية التي تتمتع بها الدول العربية يتطلب توفر شرطين رئيسيين على الأقل: بيئة استثمارية مواتية للاستثمارات العربية البينية، وتسهيل التجارة البينية من خلال تخفيض الحواجز التجارية. تمتلك الدول العربية بعض المقومات الاقتصادية والجغرافية والسكانية والثقافية وغيرها، التي تمكنها من الانطلاق للتكامل والتشبيك الاقتصادي، إذ أن التواصل الجغرافي يساعد على تسخير الجغرافيا لتعزيز سلاسل العرض الإقليمية، كما أن وجود منطقة التجارة الحرة العربية يمكن أن يساعد على بناء وتعزيز سلاسل العرض، ويعزز كفاءة الاستخدام والإنتاجية من خلال تخفيض تكاليف الوقت والشحن والنقل. كما أن التباين في توفر عناصر الإنتاج والتمايز في الموقع الجغرافي يعطي دفعا لتكوين سلاسل العرض وربما يتطلب أحياناً قيام عدة شركات بإدارة كامل سلاسل العرض في صناعة معينة.

نملك في الوطن العربي الكثير من المزايا النسبية في بعض الصناعات، كصناعة النسيج والملابس، حيث تعد سورية ومصر دول عريقة في زراعة القطن وتصنيع النسيج والملابس، وصناعة زيت الزيتون، حيث تعد تونس وسورية من الدول الأربع الأولى على المستوى العالمي في إنتاج الزيتون وزيت الزيتون، والصناعات البتروكيميائية، حيث تعد السعودية والإمارات دول رائدة في هذا المجال، والصناعة الدوائية، حيث تملك سورية ومصر والأردن ودول أخرى كل المقومات لهذه الصناعة، وهناك الكثير من الصناعات الزراعية التي تملك كل المقومات لتكون سلسلة عرض تحقق قيم مضافة أعلى، ويمكن البدء ببناء سلاسل عرض في مجال الصناعات عالية التقنية تقدم منتجاتها لحوالي 360 مليون مستهلك عربي، ولكننا حتى الآن غير ناجحين في تحويل المزايا النسبية إلى مزايا تنافسية بسبب عدم اكتمال سلاسل القيمة على مستوى الدول العربية وعدم الاندماج في سلاسل القيمة العالمية.

يمكن لسلاسل العرض أن تُعيد تشكيل اقتصاديات الدول العربية، فاقتصاديات الدول العربية معولمة استهلاكياً، ولكن الأهم أن تكون معولمة إنتاجياً، ويصعب أن تكون معولمة إنتاجياً دون الاندماج في سلاسل العرض الإقليمية والعالمية، وهذا يتطلب من الحكومات دعم الصناعات الجديدة عالية القيمة، وجعل سلاسل العرض جزءاً من استراتيجيات التنمية. وفي ظل التوجهات الحمائية الدولية المستجدة التي تنتهجها بعض دول العالم، وتحديداً الولايات المتحدة، منذ بداية 2018، يمكن أن يكون بناء سلاسل عرض إقليمية وإعطاء طابع إقليمي للشركات العربية، رداً مناسباً على تلك التوجهات الحمائية.

يمكن لسلاسل العرض أن تزيد من التجارة البينية العربية بسبب زيادة التجارة في السلع الوسيطة Intermediate Goods التي تدخل في إنتاج بعض المنتجات والتي تُنتج في أماكن مختلفة من الوطن العربي. ويمكن لشركات رائدة في الدول عربية أن تركز على أنشطة معينة وتقوم بتعهيد أنشطة أخرى أقل ملاءمة لها، لشركات موجودة في دول عربية أخرى تكون تلك الأنشطة مناسبة لها، كون سلسلة العرض مجموعة أنشطة مترابطة ذات اعتماد متبادل.

تشكل الشركات الصغيرة والمتوسطة الغالبية العظمى من مكونات الاقتصادات العربية، حيث تقدر نسبتها من إجمالي عدد المنشآت، ما بين 90 و 99% من إجمالي عدد المنشآت، وتحتل مصر المرتبة الأولى حيث بلغ عدد المنشآت الصغيرة والمتوسطة فيها 2,454 مليون منشأة في عام 2014، تليها السعودية 785 ألف وتونس 601 ألف، ويبلغ وسطي مساهمة هذه الشركات في الناتج المحلي الإجمالي بحدود 37% في الدول العربية التي تتوفر عنها بيانات في عام 2014، حيث أعلى نسبة في مصر 80% تليها تونس 73%¹⁴. تعاني الغالبية العظمى من هذه الشركات من مشكلة النفاذ إلى الأسواق ومن مشاكل التمويل، ومشكلة تدريب كوادرها البشرية وعدم قدرتها على البحث والتطوير. يمكن أن يساعد انخراط هذه الشركات في سلاسل العرض على مستوى الوطن العربي في تذليل بعض من تلك المشاكل، وتشكل سلاسل العرض الإقليمية (على مستوى الوطن العربي)، والعالمية فرصة لهذه الشركات للاندماج في الإنتاج العالمي وفي شبكات التسويق العالمية.

من الطبيعي أن يكون الدخول في سلاسل عرض قائمة أسهل وأقل تكلفة من بناء سلاسل عرض كاملة، لذلك ليس بالضرورة أن يتم بناء سلاسل العرض من الصفر، بل يمكن استكمال الحلقات المفقودة في سلاسل العرض القائمة بين الدول العربية، حيث يمكن للشركات الموجودة في كل بلد عربي التركيز على أنشطة محددة في السلسلة، بما يتناسب مع المزايا النسبية لكل بلد.

سادساً- صناعة الدواء كنموذج لسلسلة عرض عربية ومتطلبات بنائها

تعد الصناعة الدوائية في الوطن العربي من الصناعات الرائدة، وحققت الكثير من التقدم على مستوى تلبية حاجات السوق المحلية وخلق فرص العمل وتوليد الدخول وتنمية المجتمعات المحلية، وجاءت خمس دول عربية في الصدارة في الانتاج الدوائي العربي بإنتاج يعادل 47 بالمئة من الاستهلاك¹⁵، حيث ترتفع نسبة تغطية الدواء في السوق المحلية الى 91% في مصر، و 93% في سورية، وتنخفض هذه النسبة

¹⁴ صندوق النقد العربي (2017)، " بيئة أعمال المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، دراسات اقتصادية، العدد 38، ص. 7-8. <https://www.amf.org.ae>

¹⁵ محمد، نجوى مقال بعنوان "صناعة الدواء العربية تحتاج الى تكتل لمواجهة الشركات العالمية"، صحيفة اليوم، القاهرة 2005

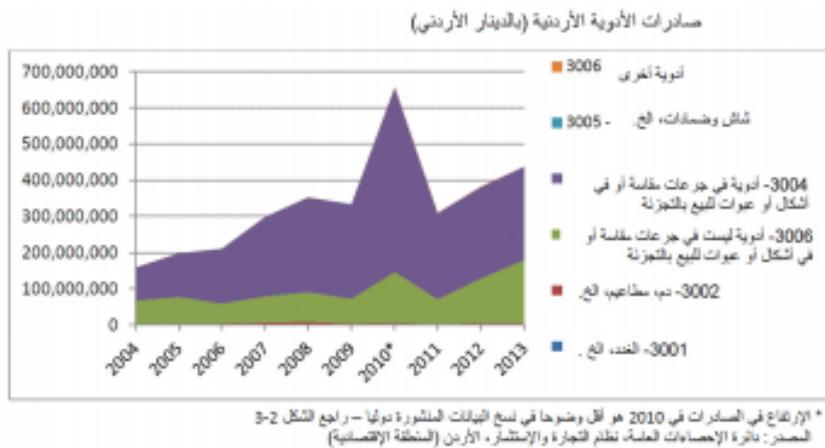
الى نحو 8 % في اليمن، و أكدت الدراسات أن 5 دول عربية تقوم بالتصدير (الأردن، سوريا، مصر، الامارات، و لبنان) من بين 14 دولة عربية منتجة للدواء فعلا¹⁶ ، وبحسب تقديرات الاتحاد العربي لمنتجي الادوية والمستلزمات الطبية فإن عدد المصانع العربية سنة 2007 يقدر بحوالي 257 مصنعا و يوظف 200 ألف عامل بشكل مباشر و يصل متوسط حصة الفرد العربي من الدواء 34.2 دولار مقابل 127 دولار للفرد الأوربي وأنه في 2018 وصلت تغطية الصناعة الدوائية ما يعادل 50% من حاجة السوق الدوائي بالإضافة الى كونها تعادل جودة الدواء الأوربي، الا أنه يغلب عليها شكل الشركات الصغيرة والمتوسطة و تعتمد في انتاجها على استيراد المواد الأولية و المواد الفعالة و اعادة تركيبها و تغليفها و بيعها للمستهلك النهائي.

سنأخذ ثلاث دول عربية تقوم بتصنيع الدواء وتصديره، هي الأردن، مصر، وسورية، ونتعرف، بشكل مختصر، على واقع هذه الصناعة فيها، إذ يمكن لهذه الدول أن تشكل نواة لبناء سلسلة عرض متطورة لصناعة الدواء على مستوى الوطن العربي.

1- الصناعة الدوائية في الأردن: 17

تميل صادرات المنتجات الدوائية للتصاعد وقد ارتفعت الصادرات من المستحضرات الدوائية المصنعة من 158 مليون دينار أردني في 2008 الى 438 دينار أردني في 2013 و بصورة متوازية زادت بشكل كبير نشاطات اعادة تصدير الأدوية المستوردة من 13 مليون دينار أردني الى 73 مليون دينار أردني¹⁸

الشكل رقم (4): حجم صادرات الدواء الأردنية من 2004 لل 2013

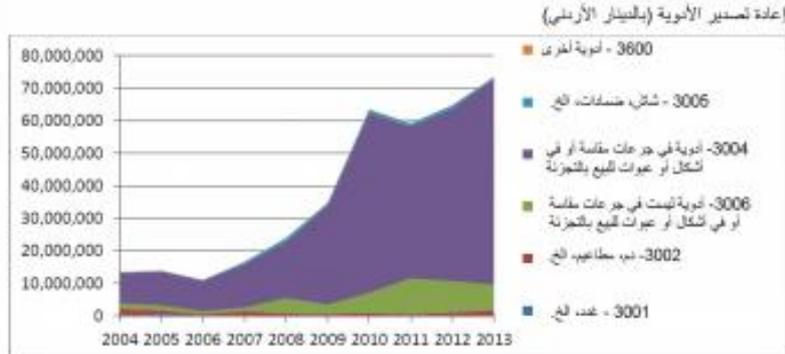


16 محمد نجوى (مرجع سابق) 2005

17 جريج، كورنيليوس، نايف محمد، بحث بعنوان "مهارات التجارة و التنوع الإقتصادي (STED) قطاع الصناعات الدوائية الأردن، المكتب الاقليمي للدول العربية، منظمة العمل الدولية (2015)

18 ملاحظة: يعادل الدولار الأمريكي 0.71 دينار أردني.

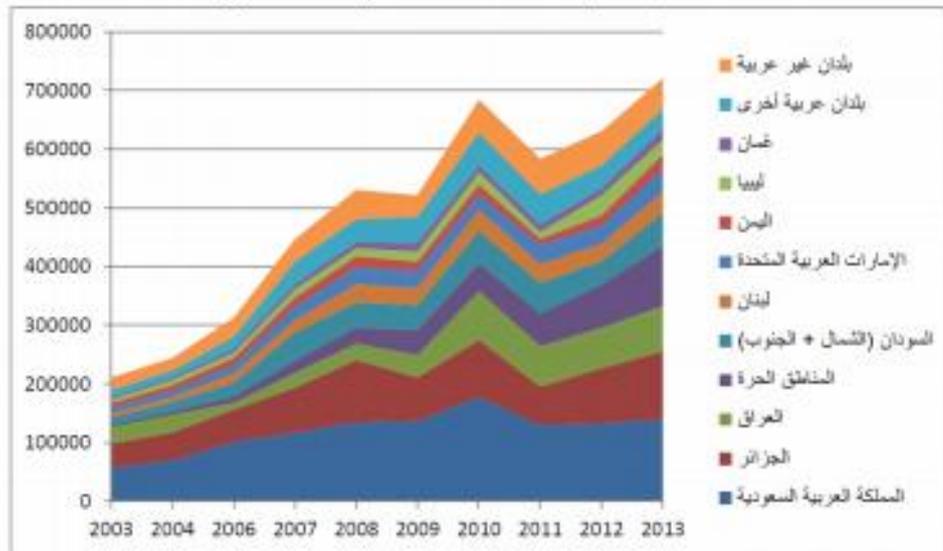
الشكل رقم (5): حجم الادوية المعاد تصديرها في الاردن



المصدر: دائرة الإحصاءات العامة، نظام التجارة والإستيراد، الأردن (السلطة الاقتصادية)

إن أنشطة القطاع تنصب أساساً على إنتاج وبيع منتجات دوائية جاهزة، إلا أن أغلبية الصادرات وإعادة التصدير هي بجرعات مقاسة أو بأشكال أو عبوات للبيع بالتجزئة، وهي في الغالب لبلدان عربية أخرى في منطقة الشرق الأوسط و شمال أفريقيا، على الأخص للمملكة العربية السعودية، والجزائر و العراق.

الشكل رقم (6): صادرات الصناعات الدوائية من الأردن حسب الوجهة (ألف دولار أمريكي)

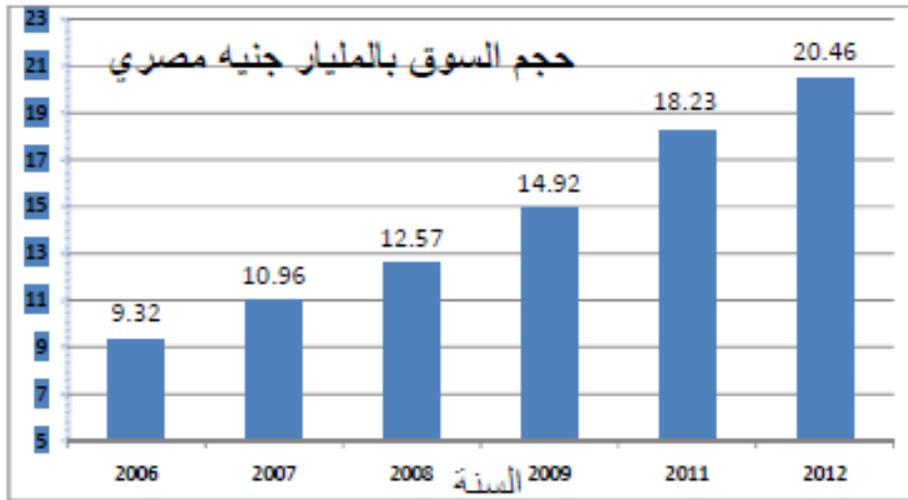


المصدر: الخارطة التجارية لمركز التجارة العالمي

2- الصناعة الدوائية في مصر¹⁹

تعد مصر من أكبر الأسواق العربية و أسرعها نموا في الوطن العربي، فقد كان معدل نموها ما يقارب 13 % على مدى العشر سنوات السابقة، وبلغت استثمارات قطاع الدواء فيها حوالي 6 مليار جنيه خلال 2011 و حتى 2014 ووصل عدد مصانع الدواء في مصر 261 و هناك 165 تحت الانشاء وهي تغطي 93% من حجم سوق الدواء المصري، وعلى مدار السبعين عاما الماضية اكتسبت مصر خبرة عالية في صناعة الأدوية مكنتها من توفير دواء آمن و فعال و بسعر مناسب للمواطن المصري، و كذلك فتح أسواق تصدير في المنطقة العربية و بعض دول افريقيا و شرق أوروبا، و يعتبر الاستثمار في قطاع صناعة الدواء في مصر مضمون العوائد و منخفض المخاطر، كونها سوق منظمة لها معايير ثابتة و حجم ضخم يمكن أن يستوعب الاستثمارات الجديدة فيه.

الشكل رقم (7): حجم سوق الدواء المصري والنمو الحاصل من 2006 الى 2012



المصدر: Intercontinental Marketing System – Egypt 2012

الا أن الشركات المصرية نهجت اسلوب استيراد المواد الكيميائية الفعالة من الخارج ، بالإضافة لوجود تشابه و تكرار المستحضرات التي تنتجها الشركات المصرية، وتواجه الشركات الدوائية المصرية، كما العديد من الشركات المتوسطة والصغيرة، تحديات عمليات الدمج التي تتم بين الشركات العالمية لخلق كيانات عملاقة ،وتفتقر صناعة الدواء إلى مراكز التدريب المتخصصة.

¹⁹ بدر الدين ، أحمد دراسة بعنوان "مستقبل الصناعة الدوائية في مصر " <https://www.researchgate.net/publication/259716575>، مصر ، 2014

وكون التقنيات الخاصة بهذه الصناعة متجددة بشكل دائم، لا بد من مسايرتها وحاجتها الدائمة الى البحث والتطوير، لضمان المحافظة على القدرة التنافسية.

3- الصناعة الدوائية في سوريا²⁰

تعد الصناعة الدوائية في سوريا ركن هام من أركان الاقتصاد السوري. وصل عدد المعامل في سوريا 70 معملاً عام 2010 وأصبحت تغطي حوالي 93% من احتياجات السوق المحلية، حسب احصائيات اتحاد منتجي الدواء العرب و الامم المتحدة، واحتلت المرتبة الثانية بعد الاردن في التصدير الى 53 دولة عربية وأجنبية، وبلغ حجم الانتاج المحلي 620 مليون دولار منها 220 مليون دولار حجم التصدير و 400 مليون دولار حجم الموزع في السوق المحلي، وبلغ عدد المستحضرات المصنعة بامتياز /380/ مستحضرا ، وقامت بتوفير عدد من فرص العمل لما يقارب 17 ألف جامعي و عامل فني و دعم صناعات رديفة، كما أن سوريا استطاعت، ورغم ظروف الحرب، احداث أول معمل للأدوية السرطانية في الشرق الاوسط في عام 2019، وهو يقوم بإنتاج 42 صنفا من الادوية السرطانية، وبطاقة انتاجية تلبى حاجة السوق المحلية و سيعمل على تصدير الفائض من الانتاج. وأسعار هذه الأدوية منافسة للأسعار العالمية²¹

الجدول رقم (3) نسبة تغطية السوق السورية من الدواء المنتج محليا

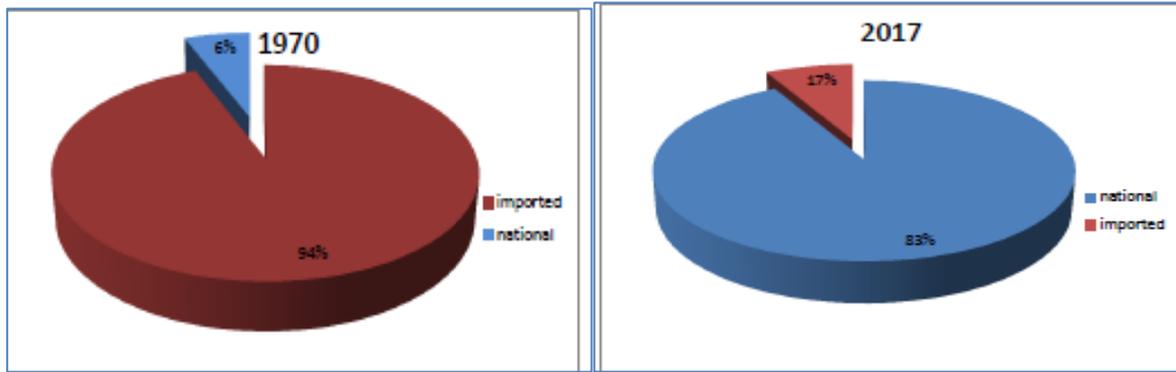
السنوات	2013	2014	2015	2016	2017
نسبة التغطية بالأدوية المحلية من إجمالي الأدوية %	94	80	86	83	83

المصدر : المجموعة الاحصائية السورية 2019

²⁰ عيسى،قمر، رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير بعنوان "دور لصناعة الدوائية في دعم الاقتصاد الوطني و أثر الأزمة على القطاع الدوائي في سوريا"، الجامعة الافتراضية السورية ، سوريا ، دمشق، 2018.

²¹ <https://www.alalamtv.net/news/3752321/> سوريا-تحدث-معمل-للأدوية-السرطانية-الأول-بالشرق-الأوسط، قناة العالم سوريا ، دمشق، 2018

الشكل رقم (8) مقارنة بين حجم استيراد الدواء بين 1970 و 2017

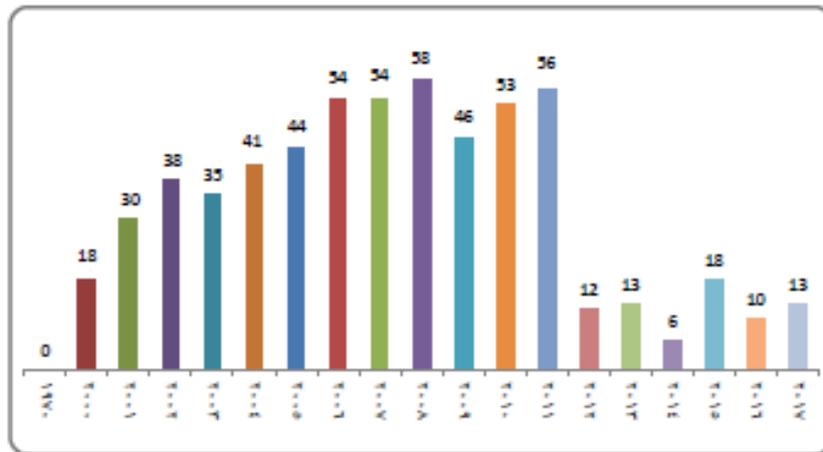


المصدر: وزارة الصحة السورية 2019

الشكل (9) عدد الدول التي تستورد الدواء السوري خلال الفترة 1970 – 2017

2- عدد الدول التي يصدر لها الدواء السوري (1970-2017)

2- National Medicine Exportation (Number of States) (1970-2017)



المصدر: وزارة الصحة السورية 2019

يوضح الشكل (9) أن حجم الانتاج الدوائي كان في تزايد مضطرد، ومع حدوث الاضطراب في الوطن العربي وامتداد أمد الحرب في سورية أصبح هناك انخفاض حاد في حجم المنتجات المصدرة.

نستنتج مما سبق أن الصناعة الدوائية العربية صناعة في طور النمو، و تستهدف الأسواق المحلية بشكل رئيسي، و إنها بغالبيتها تعتمد على استيراد مواد أولية و مواد فاعلة و إعادة تركيبها و تغليفها و بيعها للمستهلك النهائي، وقد ساهمت هذه الصناعة بدعم الاقتصاديات المحلية من خلال تغطية حاجة الاسواق المحلية و أيضا من خلال التصدير والتأثير إيجاباً في ميزان المدفوعات و دعم سعر صرف العملات

المحلية، إلا أن هذه الصناعات تفتقر للقيم المضافة الأعلى، كونها لا تعتمد أسلوب سلسلة القيمة في رفع الجودة التنافسية لمنتجاتها و اختارت الموقع الأدنى في سلاسل القيمة العالمية، وهذا ما بينته الاحصائيات الاخيرة عن حجم القيم المضافة للصناعات الدوائية العربية.

الجدول رقم (4): تطور القيمة المضافة لمنتجات مصدرة من قبل سورية ومصر والأردن (30 منتج صيدلاني) خلال الفترة 2007-2019.

السنوات	سوريا	الأردن	مصر
2008-2007	72-	19	36
2009-2008	12-	30	169
2010-2009	19	3-	12
2011-2010	77	10	2
2012-2011	37	10	28
2013-2012	146	1	24
2014-2013	-	1	8
2015-2014	-	4	5
2016-2015	-	5	20
2017-2016	-	9	16-
2018-2017	-	5-	14
2019-2018	-	4	6
قيمة المنتجات المصدرة بالدولار الاميركي في 2018	268315	58044	2308878

Sources: ITC calculations based on UN COMTRADE statistics.

وبحسب علم الأحياء وعلم الدواء، فإن لكل منطقة من العالم الأساليب العلاجية الخاصة بها والأدوية المناسبة لها، وذلك بسبب اختلاف الظروف البيئية والطبيعة الجسدية للسكان في كل منطقة، لذلك من الأفضل استخدام الأدوية المنتجة في نفس المنطقة، لأنها تحقق نتائج أكثر فاعلية، وانطلاقاً من ذلك، فإن بناء صناعة دوائية عربية قادرة على استخلاص المواد الفعالة من نفس البيئة وتدرس فعاليتها على سكان المنطقة، يمكن أن يحقق اكتفاء ذاتي ويساهم في تحسين الوضع الصحي العام، وبالتالي فإن إعادة بناء سلسلة عرض للصناعات الدوائية في الوطن العربي يمكن أن يُحدث توازن ضمن هذه

الدول، ويساهم في بناء صناعة دوائية عربية مستقلة بعض الشيء تؤمن احتياجات الوطن العربي و تعمل على تطوير نماذج دوائية من خلال انشاء مركز للأبحاث ومراكز للتدريب والتأهيل، وتوجيه التمويل و الخدمات اللوجستية لهذه الصناعة.

سابعاً- نتائج ومقترحات البحث

1- النتائج:

- يساعد التواصل الجغرافي وإمكانية تسخير الجغرافيا، ووجود منطقة تجارة حرة عربية، وسوق واسعة تملك بحدود 360 مليون مستهلك، على بناء وتعزيز سلاسل العرض الإقليمية بين الدول العربية.

- تساهم سلاسل العرض في زيادة التجارة العربية البينية، نتيجة زيادة التجارة في السلع الوسيطة التي تدخل في نشاطات سلاسل العرض المختلفة، وتشكل هذه السلاسل مدخلاً مهماً للتكامل والتشبيك بين اقتصاديات الدول العربية.

- تمتلك الدول العربية الكثير من المقومات في العديد من الصناعات، ولعل صناعة الدواء واحدة منها، لبناء سلاسل عرض يمكن أن تحقق قيم مضافة أعلى، ويمكن الاعتماد عليها لزيادة القدرة التنافسية للصناعات التحويلية العربية.

- تساعد سلاسل العرض الشركات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي على حل بعض من مشاكلها المتعلقة بالنفوذ إلى الأسواق والدخول في شبكات التسويق، إضافة إلى مشاكل التمويل والبحث والتطوير.

2- المقترحات:

- لكي تنجح سلاسل العرض الصناعية العربية لا بد من أن تكون جزء من السياسات والبرامج التنموية وجزء من اهتمام الحكومات العربية.

- لاستكمال سلاسل العرض في الصناعات الدوائية يتطلب ذلك زيادة الإنفاق على البحوث والتطوير وإحداث مراكز أبحاث ذات سوية عالية تعمل على تطوير نماذج دوائية والاستغناء التدريجي عن استيراد المادة الفعالة ذات القيمة المضافة الأعلى، وإنشاء مراكز تدريب وتأهيل متخصصة في مجال الصناعات الدوائية.

عملياً تفتقر الصناعة الدوائية العربية الى الاستراتيجية التي تخولها الوصول الى مصافي الدول الرائدة بالانتاج الدوائي، لأنها تسعى فقط الى تحقيق اكتفاء ذاتي في أسواقها المحلية و تحقيق ارباح تجارية من خلال التصدير و ذلك بسبب ضعف الامكانيات المادية لفرادى الدول العربية و تدني انفاقها على البحث و التطوير مما تسبب في عدم القدرة على تحقيق قيم مضافة أعلى و ضعف قدرتها التنافسية. وقد تصل تكلفة تطوير وابتكار و انتاج دواء جديد الى 5 مليار دولار، وهذا يعد مبلغاً ضخماً بالنسبة لشركة واحد أو حتى مجموعة شركات، ولكن هذا لا يعني أن هذا مستحيل، إذ يمكن الاعتماد على سلاسل العرض لانتاج دواء جديد أو بناء مركز أبحاث طبي يقوم باجراء البحوث والتطوير و يعد الدراسات و من ثم يعمد الى تجربة الدواء ضمن المعايير العالمية، وفيما بعد يقدمها لشركات تصنيع الدواء. إن مركز من هذا النوع يحتاج الى بيئة طبيعية غنية بالمنتجات النباتية و الحيوانية المتنوعة و بيئة خصبة قادرة على انتاج معظم الأصناف، والعديد من الدول العربية تملك البيئة الخصبة و هذا يعد ميزة نسبية يمكن العمل عليها.

يمكن لجميع الدول العربية أن يكون لها مساهمة في حلقة ما من حلقات سلسلة القيمة، وبالتالي ستحصل جميعاً على نتائج دراسات هذا المركز و تقوم بانتاج الدواء بمصانعها المحلية، حيث يمكن ان يتم الاستفادة من خبرات جميع الكليات الطبية والصيدلانية، التي تحقق تميزاً، بالإضافة الى التشبيك مع كليات الهندسة الزراعية لتحسين النوع النباتي و الاستفادة من التنوع النباتي والحيوي في البيئة العربية لاستخلاص بعض المواد الأولية.

يمكن أن يساهم مشروع من هذا النوع بايجاد بيئة حاضنة لجميع الباحثين العرب في الكليات الطبية والصيدلانية و الهندسة الزراعية و الهندسة الطبية و الميكانيكية، و المشافي و المراكز الصحية و الشركات الطبية القائمة لتبادل المعلومات والخبرات، حيث البحث و التطوير هو المحرك الأولي للقيمة المضافة. إن مشروع كهذا في الوطن العربي يساعد في التقليل من احتكار شركات الدواء الكبرى مما يساهم في الحفاظ على استقرار أسعار الدواء على المدى الطويل.

- يتطلب الأمر مساهمة مؤسسات التمويل العربية في تمويل الصناعات والنشاطات التي تشكل جزءاً من سلسلة العرض الإقليمية، كصندوق النقد العربي، البنك الاسلامي للتنمية، صناديق التنمية العربية، مصارف التمويل في دول الخليج، إضافة إلى مستثمرين من القطاع الخاص لديهم فوائض مالية.

المراجع

- باللغة العربية:
- بن جلول خالد، " العناقيد الصناعية كآلية لتطوير الصناعة المحلية وتحقيقه تنمية محلية – حالة ولاية قالمة"، الملتقى الوطني حول: التنمية الصناعية وترقية الاستثمار في الجزائر، يومي 08 ماي 1945 قالمة، الجزائر ، 2013 .
- [عناقيد الصناعة](https://www.marefa.org) <https://www.marefa.org>
- [عناقيد الصناعة](https://www.marefa.org) <https://www.marefa.org>
- سلاسل القيمة العالمية: الاستثمار والتجارة من أجل التنمية، تقرير الاستثمار العالمي، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، الأونكتاد، 2013 .
- ديفيد دولار، " روابط خفية " مجلة التمويل والتنمية، حزيران- يونيو 2019 .
- صندوق النقد العربي (2017)، " بيئة أعمال المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية" ، دراسات اقتصادية، العدد 38.
- محمد، نجوى مقال بعنوان "صناعة الدواء العربية تحتاج الى تكتل لمواجهة الشركات العالمية"، صحيفة اليوم، القاهرة 2005
- جريج، كورنيليوس، نايف محمد، بحث بعنوان "مهارات التجارة والتنوع الإقتصادي (STED) قطاع الصناعات الدوائية
- بدر الدين ، أحمد - - دراسة بعنوان "مستقبل الصناعة الدوائية في مصر " <https://www.researchgate.net/publication/259716575> ، مصر ، 2014
- عيسى، قمر، رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير بعنوان "دور لصناعة الدوائية في دعم الاقتصاد الوطني وأثر الأزمة على القطاع الدوائي في سوريا"، الجامعة الافتراضية السورية، سوريا، دمشق، 2018.
-

- World Trade Organization. (2012), *World Trade Report(2012), Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century*,WTO. Geneva.
- Porter M., *Competitive Advantage* , Free Press , Inc., U.S.A.
- Day S., *Market Driven Strategy* , Irwin , Inc., U.S.A. P., 153 , 1990.
- Ansari L., *Target Costing the frontier in Strategic Cost Management*, Irwin , Inc., U.S.A.,.
- World Economic Forum, *The Global competitiveness Report 2018*, <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018>.
- Baldwin, R. (2012), *Global manufacturing value chains and trade rules*, World Economic Forum, Geneva.
- The World Bank Data, <https://data.worldbank.org/indicator>.