إطلاق العنان للنمو المستدام للقطاع الخاص في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا:

شواهد من مسوح مؤسسات الأعمال

إطلاق العنان للنمو المستدام للقطاع الخاص في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا:

شواهد من مسوح مؤسسات الأعمال

البنك الدولي
البنك الدولي للإنشاء والتعمير . المؤسسة الدولية للتنمية | مجموعة البنك الدولي

European Bank
for Reconstruction and Development

البنك الأوروبي للاستثمار
بنك الاتحاد الأوروبي

إطلاق العنان للنمو المستدام للقطاع الخاص في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: شواهد من مسوح مؤسسات الأعمال

© البنك الأوروبي للاستثمار، 2022. © البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير، 2022. © البنك الدولي، 2022. كافة الحقوق محفوظة. يجوز اقتباس أجزاء صغيرة من النص لا تتعدَّى فقرتين باللغة الأصلية دون إذن صريح شريطة الإشارة إلى المصدر.

وينبغي توجيه جميع الاستفسارات عن الحقوق والتراخيص والأذون إلى إدارة مطبوعات البنك الأوروبي للاستثمار، بريد إلكتروني: publications@eib.org.

نبذة عن هذه المطبوعة

هذه مطبوعة مشتركة للبنك الأوروبي للاستثمار، والبنك الأوروبي للإنشاء والتعمير، والبنك الدولي.

مديرو المطبوعة: رالف دي هاس، وروبرتا غاتي، وديبورا ريفولتيلا

مُنسِّقو التقرير: فرانك بيتز، وعاصف إسلام، وهيلينا شويجر

المؤلفون: سيرجي غوريف، وأوزان أكباش، وكوراي ألبر، وإيمانويلا بيننكاسا، وفرانك بيتز، وإيمانويلا برانكاتي، وأنا باولا كوزوليتو، وإيمانويل دافراداكيس، وصوفيا دومينيجيز، وميشيل دي مايو، وماتيو فيراتسي، وماتيو فيكارا، وديفيد فرانسيس، وروبرتا غاتي، ولوكا غاتيني، وميريام غوكتين، وبيتر هاراستوسي، وعاصف إسلام، وتيل كاديريت، وفوتيوس كالانتزيس، وزوكا كوكزان، وروبرت كوبينيتش، ودانييل ليدرمان، وروبرتا ليزما، وروزاليا بال، وخورخي بينا، وأمين الرحمن، وهيلينا شويجر، وأناماريا توسكي، وكريستوف ويس

المحرر: روميش فيتيلنغام

مراجعون خارجيون: ثورستين بك، ودوروثي بوكانفوسو، وإبراهيم البدوي، ورنا هندي

إخلاء المسؤولية:

الآراء الواردة في هذه المطبوعة هي آراء المؤلفين وحدهم، ولا تُعبِّر بالضرورة عن وجهات نظر البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير، أو البنك الأوروبي للاستثمار، أو البنك الدولي.

شكر وتقدير:

يبدي المؤلفون كل التقدير والشكر لما قدَّمه بيدرو دي ليما، وستيفان كوبرلي، وبيتر سانفي من توجيه، وما قدَّمته أليكسا تايمان من تعليقات. علاوةً على ذلك، يتوجه المؤلفون بالشكر لكريستين إنسالاكو، وسواتي رايشودوري، وتوريا توروغوي على المساعدة التنظيمية.

الإشارة المرجعية المقترحة: البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير، والبنك الأوروبي للاستثمار، والبنك الدولي (2022). إطلاق العنان للنمو المستدام للقطاع الخاص في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: شواهد من مسوح مؤسسات الأعمال. قام بنشرها البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير، والبنك الأوروبي للاستثمار، والبنك الدولي.

يستخدم البنك الأوروبي للاستثمار أوراقاً معتمدة لدى مجلس رعاية الغابات، لأن من صنعها يحبون الأشجار.
ويشجع مجلس رعاية الغابات إدارة الغابات في العالم على نحو سليم بيئياً ومفيدٍ اجتماعياً ومجدٍ اقتصادياً.
ونعلم جميعا أن القراءة مفيدة لكم. فهي أمر يصب في مصلحة كوكب الأرض أيضاً - ما دمتم تقرأون على الورق الصحيح.

pdf: QH-08-22-063-AR-N ISBN 978-92-861-5320-4 doi: 10.2867/960595

المحتويات

	توطئة	2
	ملخص تنفيذي	3
القسم 1	**مقدمة: الأداء الاقتصادي وبيئة الأعمال**	6
القسم 2	**جودة نظم الحوكمة والإنتاجية**	13
القسم 3	**الممارسات الإدارية والملكية الحكومية الجزئية**	24
القسم 4	**التجارة والابتكار في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا**	27
القسم 5	**اعتماد التكنولوجيا الرقمية ونمو الإنتاجية**	33
القسم 6	**رأس المال البشري للشركات والتدريب الرسمي للعمال**	35
القسم 7	**فرص الحصول على التمويل والاستثمار**	40
القسم 8	**الاقتصاد الأخضر في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا**	47
القسم 9	**الاستنتاجات والدلالات على صعيد السياسات**	51
	المراجع	53
	مراجع الأوراق البحثية للتقرير	58
	مسرد المصطلحات	59

توطئة

بعد مضي أكثر من عِقْدٍ على انتفاضات الربيع العربي، تجد منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نفسها في مواجهة تحديات جسيمة. فموجات جائحة فيروس كورونا (كوفيد-19) تواصل إلحاق أضرار بالغة بالاقتصادات، والتأثير على كل مناحي الحياة. وفي الآونة الأخيرة، أحدث الغزو الروسي لأوكرانيا موجات من الصدمات في أرجاء المنطقة تمثَّلت في ارتفاع أسعار الهيدروكربونات، ومخاطر على الأمن الغذائي، وانخفاض أعداد السائحين الوافدين. وفضلاً عن ذلك، تلوح في الأفق التهديدات الناجمة عن تغيُّر المناخ. والظروف الهيكلية القائمة التي طال أمدها باتت تتجلَّى في هيئة صعوبات مستمرة في وقتنا الحاضر.

ويشكل تزايد مستويات الديون ومحدودية قدرات المالية العامة تحدياً لدور الدولة في المنطقة. بيد أن هذه الأوقات العصيبة تمنحنا الفرص لإحداث تغيُّر إيجابي. فالفرصة سانحة أمام القطاع الخاص في المنطقة لاغتنام هذه اللحظة. فهو لا يزال يحمل الأمل لكثير من الشباب بشأن مستقبلهم، ومع أن دوره كقاطرة للنمو لم يتحقق بعد، فإن القطاع الخاص يمتلك إمكانية جعل المنطقة أكثر اخضرارا ومراعاة للبيئة من خلال نموذج مستدام للنمو.

يسلط هذا التقرير الضوء على حالة القطاع الخاص في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من خلال مسوح استقصائية شملت أكثر من 5800 مؤسسة أعمال رسمية في ستة من اقتصادات المنطقة —مصر والأردن ولبنان والمغرب وتونس والضفة الغربية وقطاع غزة— وأُجريت في الفترة بين أواخر 2018 و2020 وكان معظمها قبل الجائحة.

تتسم هذه المسوح بأنها ذات طابع تمثيلي على المستوى الوطني، وأنها تتبع منهجية مسوح البنك الدولي المعنية بمؤسسات الأعمال، وذات قيمة كبيرة في منطقة تعاني نقصا كبيرا في البيانات. وهي قابلة للمقارنة مع جولة سابقة من المسوح أُجريت في 2013، وتتيح مقياساً للتغيير بين فترتين زمنيتين — وذلك للمرة الأولى في مسوح مؤسسات الأعمال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتتضمن أيضا معلومات جديدة عن الاقتصاد الأخضر والارتباطات السياسية لمؤسسات الأعمال.

أفرز تحليل البيانات التي ترصد مختلف جوانب القطاع الخاص تسع أوراق بحثية. ويُمثِّل هذا التقرير عملا تحليلا متماسكا يستند إلى نتائج هذه الدراسات البحثية.

تثير نتائج هذه الدراسات بعض بواعث القلق، إذ تكشف عن تفشِّي المحسوبية في القطاع الخاص، في حين أن القطاع غير الرسمي مازال يحد من طموحات الشركات للنمو. ويتبع كثير من مؤسسات الأعمال نهج الاكتفاء الذاتي ماليا. وتتسم ممارسات الإدارة في مختلف الشركات بالضعف بوجه عام، ويتسبب تواجد الدولة في تشويه الحوافز. ولا توفر سوى شركات قليلة التدريب لعمالها على نحو رسمي.

علاوة على ذلك، لا تزال هناك حواجز أمام التجارة الدولية، في ظل تدني مستويات اعتماد التكنولوجيا الرقمية. و تعد الاستثمارات الخضراء محدودة في المنطقة، مع تدني مستويات الممارسات الإدارية في مجالات البيئة والطاقة وتغير المناخ لدى معظم مؤسسات الأعمال. ومسؤولية الشركات فيما يخص القضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة تتأخر عن مثيلتها في البلدان المرجعية التي لديها مستوى مماثل من التنمية.

غير أن التباينات كبيرة داخل المنطقة، وهو ما يبعث على الأمل في أن تتاح فرص لكل من مؤسسات الأعمال والحكومات كي تتعلم من ذوي الأداء الجيد داخل المنطقة.

وقد تحقق هذا الجهد الهائل لإجراء مسوح مؤسسات الأعمال بفضل التعاون المكثف بين المؤسسات الدولية الثلاث: البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير، والبنك الأوروبي للاستثمار، ومجموعة البنك الدولي. ومازال موظفو هذه المؤسسات ملتزمين بتوسيع المعرفة بشأن الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بتسليط الضوء على قطاع خاص يحمل في طياته إمكانات رسم مسار واعد للمنطقة. ونأمل أن تستمتعوا بقراءة هذا التقرير.

Sergei Guriev
Professor of Economics، Sciences Po

Roberta Gatti
Chief Economist Middle East and North Africa، The World Bank

Ralph De Haas
Director of Research، European Bank for Reconstruction and Development

Debora Revoltella
Director، Economics Department European Investment Bank

ملخص تنفيذي

كان النمو الاقتصادي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ضعيفا منذ الأزمة المالية العالمية في 2007-2009 وانتفاضات الربيع العربي في أوائل العقد الثاني من القرن الحالي. ففي المتوسط، لم يتعد معدل نمو نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي 0.3% سنويا في ستة اقتصادات تمثيلية بالمنطقة: مصر والأردن ولبنان والمغرب وتونس والضفة الغربية وقطاع غزة. ويقل هذا كثيرا عن المعدل الذي بلغ 1.7% في المتوسط في البلدان متوسطة الدخل، و2.4% في البلدان النامية في منطقة أوروبا وآسيا الوسطى.

إن تحقيق نمو أعلى ومستدام له أهمية خاصة في ظل التحديات الاقتصادية الأخرى التي تواجهها المنطقة. فالدين العام في بلدان المنطقة شهد زيادة كبيرة خلال العقد الماضي، وصاحب ذلك تراجع مستويات الاستثمار. وفي الآونة الأخيرة، عصفت جائحة كورونا بالمنطقة وعرَّضت المالية العامة لمزيد من الضغوط. علاوة على ذلك، يُؤثِّر الغزو الروسي لأوكرانيا على الاقتصادات التي يُغطِّيها هذا التقرير، وذلك من خلال زيادة أسعار الهيدروكربونات، والمخاطر على الأمن الغذائي، وتراجع أنشطة السياحة.

يحاول هذا التقرير فهم العوامل التي أدَّت إلى هذا النمو الضعيف نسبيا، مع التركيز على أسباب ركود الإنتاجية وعدم كفاية مستويات تراكم رأس المال البشري ورأس المال المادي في القطاع الخاص بالمنطقة. ولتحقيق هذا الهدف، يُلخِّص التقرير النتائج الرئيسية من تسع دراسات مرجعية تستند إلى بيانات مسوح مؤسسات الأعمال. وهو يستخلص أيضا الاستنتاجات لتسترشد بها السياسات من أجل تعزيز جهود تحسين أداء الشركات، وكذلك للتصدي لتحديات تغير المناخ باتباع مسار لنمو مستدام.

وتعتمد الدراسات المرجعية على البيانات المستقاة من مسوح مؤسسات الأعمال التي شملت أكثر من 5800 مؤسسة أعمال رسمية في الاقتصادات الستة المذكورة آنفا في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، والتي أجريت في الفترة بين أواخر عام 2018 و2020 وكانت في معظمها قبل بدء تفشي جائحة كورونا. وتتيح البيانات المأخوذة من نفس المسوح التي أجريت في 28 بلدا بمنطقة أوروبا وآسيا الوسطى نقاطا للمقارنة باقتصادات تشهد مراحل مماثلة من التنمية، أما البيانات المستمدة من مسوح سابقة أُجريت في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في 2013 فتتيح مقياسا للتغير عبر الزمن. ومع أن بيانات مسوح مؤسسات الأعمال تسبق إلى حد كبير تفشي الجائحة، فإنها لا تزال صالحة إلى حد بعيد لأنها تعطي صورة دقيقة للخصائص الهيكلية ومواطن الضعف والقصور في بيئة الأعمال التجارية. ومن المرجح أن القدرة على الصمود في وجه الصدمات الجديدة والقدرة على الاستجابة تأثَّرتا بتلك الخصائص الهيكلية.

تستلزم مسوح مؤسسات الأعمال إجراء مقابلات مباشرة وجها لوجه مع الملاك أو المديرين الرئيسيين لشركات مُسجَّلة يعمل فيها خمسة موظفين على الأقل، ومُصنَّفة بحسب القطاع (الصناعات التحويلية، وتجارة التجزئة، وخدمات أخرى) والحجم (5-19، و20-99، وأكثر من 100 موظف)، والأقاليم المختلفة داخل البلد المعني. وهي تجمع معلومات أساسية عن الشركات تشمل عمرها وحجمها ووجهات نظرها بشأن جودة بيئة الأعمال التجارية المحلية، على سبيل المثال، من حيث البنية التحتية والأيدي العاملة والعلاقات بين مؤسسات الأعمال والحكومة.

وجمعت أحدث المسوح أيضا معلومات بشأن الارتباطات السياسية للشركات وسلوكياتها فيما يتعلق بالبيئة والطاقة وتغير المناخ، بما في ذلك ممارسات الإدارة الخضراء والاستثمارات الخضراء.

فما الذي يعوق نمو القطاع الخاص في المنطقة؟

يُنظَر إلى بيئة الأعمال التجارية على أنها محفوفة بالتحديات. واعتبر المجيبون في المسوح الاستقصائية عدم الاستقرار السياسي، والفساد، والمنافسة من القطاع غير الرسمي، وتعذر الحصول على التمويل من أكبر العقبات التي تعوق الأعمال في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتُشكِّل الحواجز التنظيمية في أسواق المنتجات أيضا قيدا على أنشطة الأعمال.

و تُقَوِّض الارتباطات السياسية والقطاع غير الرسمي المنافسة العادلة. وتنتزع الشركات التي تتمتع بارتباطات سياسية مكاسب نسبية من مناصبها المتميزة. علاوة على ذلك، يؤدي استغلال النفوذ إلى آثار غير مباشرة تتمثل في إجبار الشركات المنافسة على استخدام وسائل أخرى لكسب النفوذ السياسي. وتؤدي الارتباطات السياسية إلى تقويض تكافؤ الفرص. ويؤثِّر القطاع غير الرسمي الكبير في المنطقة تأثيرا كبيرا على الشركات القائمة. وتؤدي المنافسة من النشاط الاقتصادي غير الرسمي إلى انخفاض توقعات النمو، ومن ثم إلى انحسار احتمالات الحصول على التمويل، كما يتضح من قلة طلبات الحصول على قروض.

تتأخر الممارسات الإدارية في قطاع الأعمال عن أفضل الممارسات في البلدان المرجعية. وتتسم الممارسات الإدارية في مؤسسات الأعمال بأنها متدنية نسبيا، وانخفض متوسط درجات التصنيف من حيث الممارسات الإدارية لجميع بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا منذ عام 2013. ويُعزى هذا جزئيا إلى الملكية الحكومية، وحتى الملكية الحكومية الجزئية تُبطئ اعتماد أفضل الممارسات الإدارية. علاوة على ذلك، تؤدي حماية المؤسسات القائمة التي تتمتع بعلاقات نافذة من المنافسة إلى إضعاف الحوافز لاعتماد الممارسات الإدارية الحديثة، ولهذا الوضع مساوئه لأن الممارسات الإدارية تعد عاملا حيويا في الربحية والتجارة والابتكار.

تعد الشركات في المنطقة أقل قدرةً على استغلال مزايا التجارة والابتكار والتحول الرقمي. ويعجز كثير من الشركات المنتجة في المنطقة عن جني ثمار الحجم الكبير والكفاءة من التجارة بسبب ضعف بيئة الأعمال التجارية وهيمنة الدولة على الاقتصاد. والابتكار هو إحدى تلك المزايا، ويرتبط غالبا بالمشاركة في التجارة والاندماج في سلاسل القيمة العالمية. ولكن الشركات في المنطقة تُسجِّل معدلات ابتكار متدنية للغاية. وتتأخر الشركات أيضا عن نظيراتها في البلدان النامية الأخرى من حيث اعتماد مبتكرات التكنولوجيا الرقمية.

ويستثمر عدد قليل من الشركات في المنطقة في مواردها البشرية. ولا تُحسِن اقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا الاستفادة من رأسمالها البشري. فشركات الصناعات التحويلية لا تقدم تدريبا رسميا إلا لنسبة صغيرة من عمالها، كما لا يستثمر سوى عدد قليل جدا من الشركات في تدريب عمالها، وغالبا ما تكون شركات تصدير أكبر حجما وأحدث عهداً ومملوكة للأجانب ومتصلة رقمياً.

لا يزال من الصعب الحصول على التمويل، ولا تزال معدلات الاستثمار متدنية. حيث إن متطلبات الضمانات الصارمة، والإجراءات المعقدة لطلب القرض، وأسعار الفائدة المرتفعة تُثنِي الشركات عن التقدم بطلب للحصول على قروض. وتعتمد نسبة كبيرة من الشركات نهج الاكتفاء الذاتي ماليا (لا تنخرط في أنشطة اقتراض أو إقراض مع أطراف فاعلة اقتصادية أخرى)، وتفضل في الأغلب التمويل الذاتي طواعية. ونهج الاكتفاء الذاتي ماليا يبدو نتيجة لبيئة التشغيل الصعبة. وتشهد اقتصادات المنطقة معدلات منخفضة جدا للاستثمار. ومع أن أسعار الفائدة المرتفعة الناجمة عن تراكم الدين العام قد تكون أحد أسباب تراجع الاستثمار، فإن بيئة الأعمال غير المواتية قد تؤدي إلى ارتفاع أسعار الفائدة وانخفاض معدلات الاستثمار.

التحول الأخضر لم يصبح أولوية بعد. وتُعد الحوافز التي تجعل الشركات تسعى لخفض الانبعاثات الكربونية ضعيفة، إذ إن جميع الاقتصادات في المنطقة مازالت تدعم أنواع الوقود الأحفوري والكهرباء المُولَّدة من الوقود الأحفوري. ولدى الشركات المدرجة في سوق المال الآن حوافز أقوى لمراعاة القضايا البيئية والاجتماعية والمتعلقة بالحوكمة، لكن متوسط مسؤولية الشركات في هذه القضايا لا يزال متدنيا في المنطقة. ويقل احتمال أن تعتمد الشركات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تدابير للحد من آثار أنشطتها على البيئة مقارنةً بنظيراتها في منطقة أوروبا وآسيا الوسطى. ومع ذلك، تُسجِّل بعض اقتصادات المنطقة أداء أفضل بدرجة ملموسة من الاقتصادات الأخرى، وهو ما يشير إلى أنه توجد فرص أن تؤدي الإصلاحات إلى تعزيز النمو وجعله أكثر استدامة.

فما الذي يمكن عمله لإطلاق العنان للنمو المستدام في القطاع الخاص بالمنطقة؟

يدعو التقرير بلدان المنطقة إلى تقليص الحواجز التنظيمية أمام مؤسسات الأعمال، وتعزيز المنافسة، والحد من المُثبِّطات الناجمة عن النفوذ السياسي وممارسات الأعمال في القطاع غير الرسمي. وتشكل الإصلاحات التي تُيسِّر الابتكار، وتبنِّي مبتكرات التكنولوجيا الرقمية، والاستثمار في رأس المال البشري أهمية بالغة. وينبغي أيضا تشجيع الشركات على الاستفادة من مزايا المشاركة في التجارة العابرة للحدود وسلاسل القيمة العالمية على نطاق أوسع، ويمكن أن يكون تحسين الممارسات الإدارية عاملا مساعدا في هذا الصدد.

ومن الضروري أيضا أن تأخذ الإصلاحات الرامية لدعم هذه الأهداف في الاعتبار الاستدامة والأجندة العالمية لمكافحة تغير المناخ وحماية البيئة الطبيعية بشكل أكثر عموماً. ولتخضير نماذج النمو في بلدان المنطقة، يلزم اتباع سياسات عامة سليمة، وتقوية مؤسسات الدولة، وانتهاج قيادة سياسية حازمة تقدم حوافز للشركات والمستهلكين لمراعاة اعتبارات البيئة، وتشجع على الاستثمارات الخضراء، وتزيل الحواجز التي تحول دون انتقال سلس إلى الاقتصاد الأخضر.

وفي الوقت نفسه، يقع على عاتق الدولة واجب التأكد من أن عملية التحوُّل الأخضر هذه مُنْصِفة، وذلك من خلال تدابير تساعد العمال على اغتنام الفرص للحصول على وظائف جديدة عالية الجودة مرتبطة بالاقتصاد الأخضر، وفي الوقت نفسه أيضا حماية أولئك المُعرضين لخطر فقدان وظائفهم. وتشمل هذه التدابير سياسات سوق العمل، والتدريب على المهارات، وشبكات الأمان الاجتماعي، وإجراءات لدعم التنمية الاقتصادية الإقليمية.

ينبغي أن تُركِّز الحكومات في المنطقة ما تقدمه من دعم على الصناعات والشركات التي لها مستقبل خال من الكربون، وفي الوقت نفسه الإحجام عن مساندة ما يُسمَّى بشركات الزومبي أو الشركات الشبه ميتة التي ستلاقي صعوبات في الاقتصاد الأخضر. ويشمل هذا معالجة إخفاقات السوق والسياسات التي تعوق التحول إلى اقتصاد أخضر. والعامل الحاسم هنا هو تصحيح الأسعار. ويعني ذلك وضع سعر أعلى للكربون وتطبيق ذلك السعر الأعلى على مجموعة أوسع من مصادر الانبعاثات وكذلك إلغاء دعم الوقود الأحفوري.

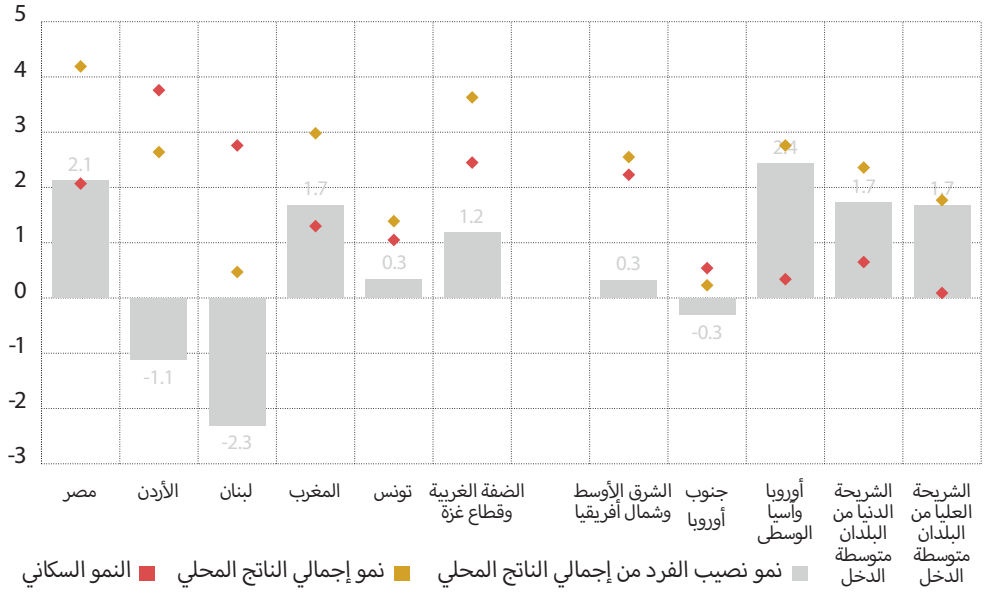
القسم 1

مقدمة: الأداء الاقتصادي وبيئة الأعمال

تواجه بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أوضاعا صعبة على صعيد الاقتصاد الكلي تتسم بالانخفاض المستمر لنمو نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي. ويعرض الشكل 1-1 شواهد بشأن نمو نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي منذ الأزمة المالية العالمية في السنوات 2007-2009. وفي المتوسط، لم يتعد معدل نمو نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي 0.3% سنويا في الاقتصادات الستة التي يُركِّز عليها هذا التقرير: مصر والأردن ولبنان والمغرب وتونس والضفة الغربية وقطاع غزة. ويقل هذا كثيرا عن المعدل الذي بلغ 1.7% في المتوسط في البلدان متوسطة الدخل، و2.4% في البلدان النامية في منطقة أوروبا وآسيا الوسطى. وفي الأعوام الثلاثة عشر التي انقضت منذ الأزمة، كان النمو المتراكم لنصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي في البلدان المرجعية أعلى بمقدار 20 نقطة مئوية عن المتوسط في اقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. بيد أن هذه الملاحظة تخضع لعدة محاذير. أولا، يُخفي المتوسط تباينات كبيرة فيما بين البلدان. ويعد معدل نمو نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي في مصر مرتفعا، إذ يبلغ 2.1% سنويا، ويعتبر أداء المغرب جيداً مقارنةً بالوضع في البلدان المرجعية. ثانيا، يرجع النمو السلبي لنصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي في الأردن ولبنان -على الأقل جزئيا- إلى النمو السكاني المرتفع الذي يعكس العدد الكبير من اللاجئين القادمين من سوريا والذين يستضيفهم كلا البلدين. وبقدر ما يتلقى اللاجئون الدعم من المجتمع الدولي، فإن أرقام إجمالي الناتج المحلي قد لا تعكس بشكل كامل واقع السكان الأصليين.

الشكل 1-1

نمو نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي منذ الأزمة المالية العالمية (%)



المصدر: حسابات المؤلفين استنادا إلى تقرير آفاق الاقتصاد العالمي الصادر عن صندوق النقد الدولي.

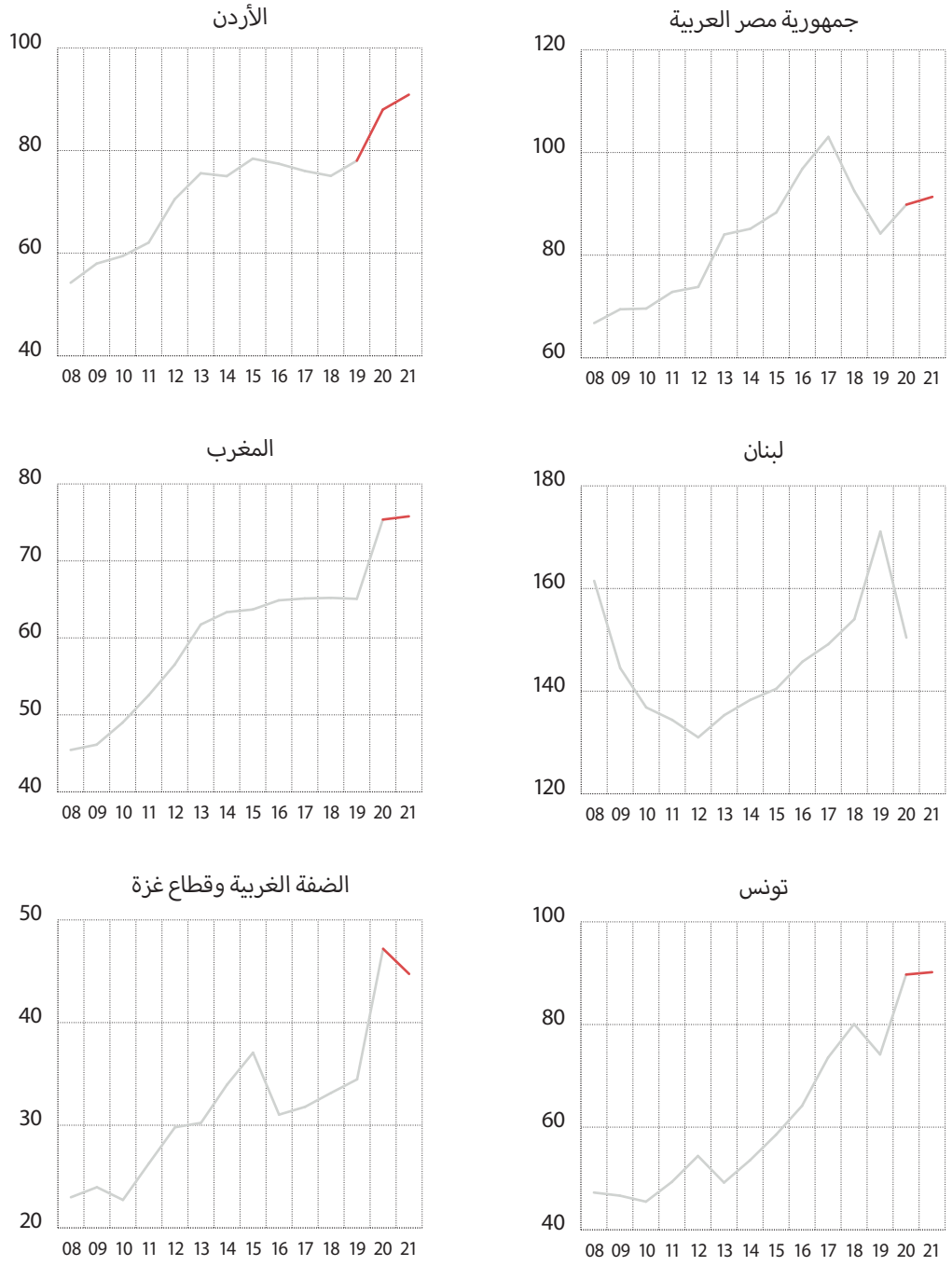
ملاحظة: يعرض الرسم البياني متوسط نمو نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي، 2008-2020. وتستند المجموعات المرجعية إلى متوسطات قُطْرية غير مرجحة. وتشمل منطقة جنوب أوروبا كلاً من: قبرص واليونان وإيطاليا ومالطا والبرتغال. وتشمل منطقة أوروبا وآسيا الوسطى اقتصادات المنطقة المُصنَّفة كبلدان متوسطة الدخل في عام 2008. وتشير مجموعة الشريحة الدنيا من البلدان متوسطة الدخل إلى الاقتصادات التي كانت جزءا من جولة مسوح مؤسسات الأعمال في السنوات 2018-2020 والتي تم تصنيفها في الشريحة الدنيا من الدخل المتوسط في عام 2008. وتشير مجموعة الشريحة العليا من البلدان متوسطة الدخل إلى المتوسط الخاص بها.

زاد الدين العام في بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا زيادة كبيرة خلال العقد الماضي. وشهدت جميع البلدان تقريبا زيادة كبيرة في نسبة الدين إلى إجمالي الناتج المحلي في أعقاب الأزمة المالية العالمية وثورات الربيع العربي (انظرالشكل 1-2). ولاقت الجهود اللاحقة لضبط أوضاع المالية العامة مساندةً من برامج صندوق النقد الدولي. ولم يحدث سوى في مصر على مستوى المنطقة أن تنجح الحكومة في عكس الاتجاه الصعودي لنسبة الدين إلى إجمالي الناتج المحلي. واستفاد لبنان من النمو

الاسمي القوي في أعقاب الأزمة، لكن غياب الرغبة من جانب الطبقة السياسية لمعالجة مواطن الضعف الهيكلية القائمة منذ أمد طويل أدى إلى تخلف البلاد للمرة الأولى عن الوفاء بديونها السيادية في عام 2020. وأدت الاستجابة على صعيد سياسات المالية العامة لاحتواء الأضرار الاقتصادية لجائحة كورونا إلى تفاقم النسب المرتفعة بالفعل للديون إلى إجمالي الناتج المحلي. وإجمالا، زادت نسب الديون إلى إجمالي الناتج المحلي في عام 2020 في المتوسط بمقدار 24 نقطة مئوية عما كانت عليه في 2008.

الشكل: 1-2

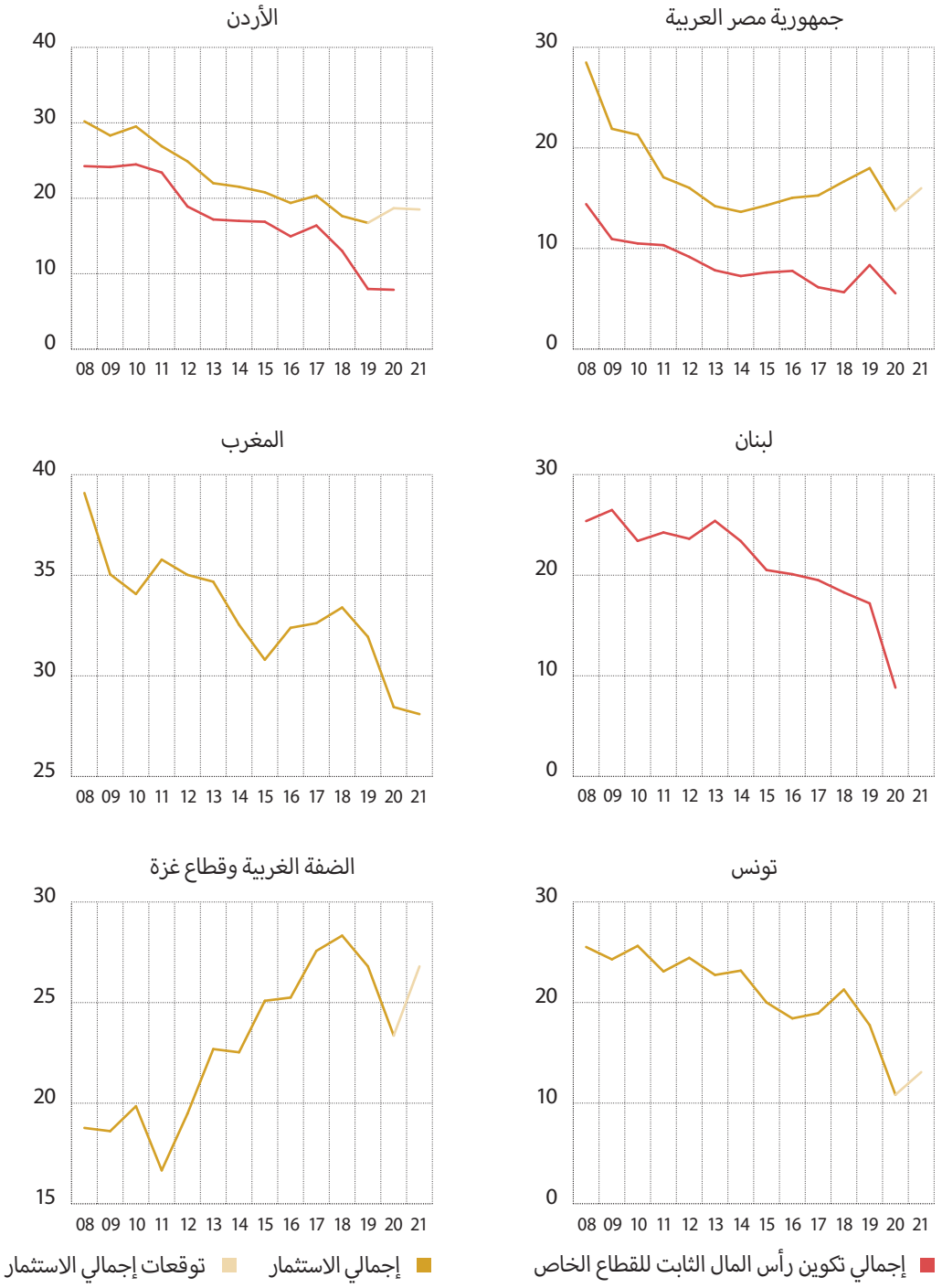
إجمالي الدين الحكومي العام إلى إجمالي الناتج المحلي (بالنسبة المئوية)



المصدر: تقرير آفاق الاقتصاد العالمي الصادر عن صندوق النقد الدولي.

الشكل : 3-1

إجمالي الاستثمار كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي



المصدر: تقرير آفاق الاقتصاد العالمي الصادر عن صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي

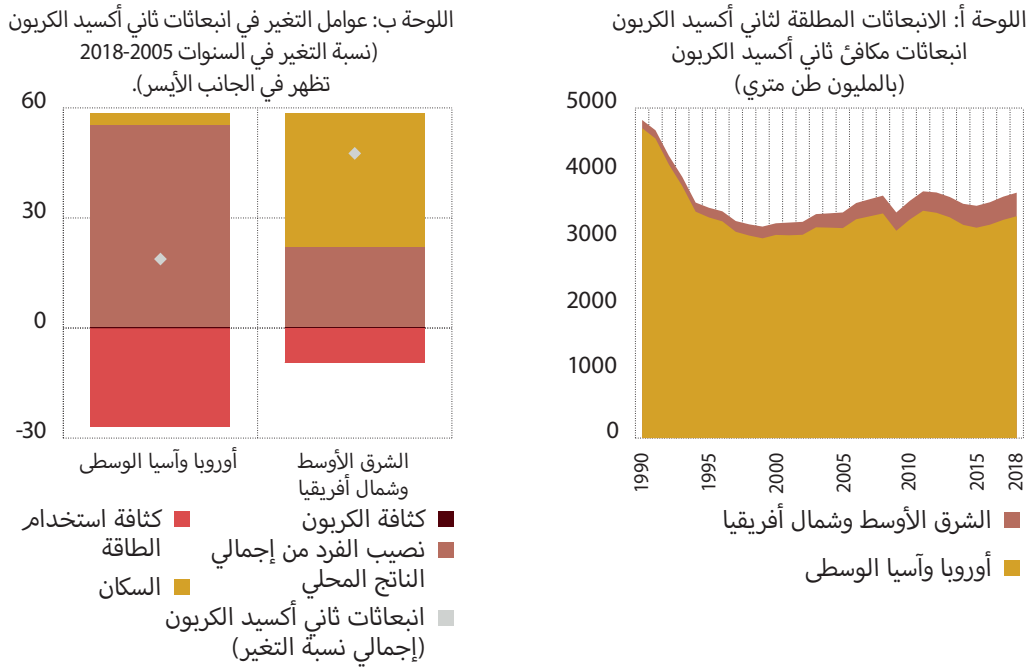
صاحب تراكم الدين العام في اقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تراجع في معدلات الاستثمار. وباستثناء الضفة الغربية وقطاع غزة، سجلت جميع البلدان تراجعاً ذا مغزى اقتصادي في معدل الاستثمار (انظر الشكل 1-3). وفي المغرب وتونس والضفة الغربية وقطاع غزة، تسبَّبت جائحة كورونا في مزيد من التراجع للاستثمار. وتتسق الزيادة الكبيرة في مستويات

الدين العام وما صاحبها من تراجع الاستثمار مع مزاحمة الحكومة لمستثمري القطاع الخاص. ويشير هذا إلى أن المجتمعات في المنطقة تُخصِّص موارد قليلة من أجل زيادة رصيد رأس المال في اقتصاداتها. ويبعث هذا على القلق لأن تراكم رأس المال يعد مَصْدراً رئيسيا للنمو في الاقتصادات التي لم تصل بعد إلى اعتماد أحدث المستجدات التكنولوجية في العالم

زادت الانبعاثات المطلقة لثاني أكسيد الكربون في المنطقة منذ عام 1990. وبلغت نسبة الزيادة في الانبعاثات المطلقة لثاني أكسيد الكربون نحو 50% بين عامي 2005 و2018 وذلك بفعل النمو السكاني ونمو نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي مقارنةً بأقل من 20% في منطقة أوروبا وآسيا الوسطى. وكما يظهر الشكل 1-4، زاد نصيب الفرد من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون منذ عام 1990 على الرغم من النمو السكاني، في حين أن الانبعاثات لكل وحدة من إجمالي الناتج المحلي انخفضت انخفاضا طفيفا، وهو ما يُعزَى إلى تراجع متواضع في كثافة استخدام الطاقة. وتتضمن التزامات المساهمات الوطنية للتصدي لتغير المناخ زيادة أخرى في إجمالي الانبعاثات للغازات الدفيئة حتى عام 2030، حيث لا يعتمد أكبر بلد في المنطقة (مصر) مستويات مستهدفة معينة في هذا الشأن.

الشكل 1-4

انبعاثات ثاني أكسيد الكربون وعوامل التغير في هذه الانبعاثات



المصدر: وكالة الطاقة الدولية وحسابات مؤلفي التقرير.

ملاحظة: تُمثِّل البيانات متوسطات غير مرجحة للبلدان التي شملتها مسوح مؤسسات الأعمال. تشير كثافة الكربون إلى مقدار انبعاثات الكربون لكل وحدة من الطاقة. وتشير كثافة الطاقة إلى حجم استخدام الطاقة لكل وحدة من إجمالي الناتج المحلي.

تساعد بيانات مسوح مؤسسات الأعمال الجديدة على تحليل العوامل على مستوى الشركات التي تكمن خلف بطء نمو نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي مثل ركود الإنتاجية وبطء تراكم رأس المال البشري ورأس المال المادي. وعلى مستوى الشركات، يتمثَّل مُحرِّك النمو الاقتصادي في تراكم عوامل الإنتاج (رأس المال البشري ورأس المال المادي) ونمو إنتاجية هذه العوامل (الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج). ولفحص هذه العوامل، يجمع هذا التقرير النتائج المستمدة من تحليل قاعدة بيانات غنية على مستوى الشركات. وتأتي هذه البيانات من مسوح مؤسسات الأعمال التي أُجريت في الآونة الأخيرة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ومنطقة أوروبا وآسيا الوسطى،[1] وهي تتيح إجراء تحليل مفصل لمختلف العوامل والعوائق لنمو الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج على مستوى الشركات فيما يتصل بالحوكمة، والممارسات الإدارية، والمشاركة في التجارة العابرة للحدود، والابتكار، واعتماد التكنولوجيا الرقمية. ويستكشف التقرير دور هذه العوامل ويظهر أن كلا منها يسهم في ركود اقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

[1] يُغطِّي المسح البلدان الثمانية والعشرين التالية في أوروبا وآسيا الوسطى: ألبانيا، وأرمينيا، وأذربيجان، وبيلاروس، والبوسنة والهرسك، وبلغاريا، وكرواتيا، والجمهورية التشيكية، وإستونيا، وجورجيا، وهنغاريا، وكازاخستان، وجمهورية قيرغيز، والجبل الأسود، وليتوانيا، ولاتفيا، وجمهورية مقدونيا، ومولدوفا، وبولندا، والاتحاد الروسي، ورومانيا، وصربيا، والجمهورية السلوفاكية، وسلوفينيا، وطاجيكستان، وتركيا، وأوكرانيا، وأوزبكستان.

مسوح مؤسسات الأعمال المستخدمة في هذا التقرير هي جهد مشترك للبنك الأوروبي للإنشاء والتعمير، والبنك الأوروبي للاستثمار، والبنك الدولي. وجرت أحدث جولة من المسوح بين أكتوبر/تشرين الأول 2018 وأغسطس/آب 2020. وشملت نحو 28 ألف مؤسسة أعمال رسمية (مُسجَّلة) في 41 اقتصاداً، منها أكثر من 5800 منشأة في مصر (3075)، والأردن (601)، ولبنان (532)، والمغرب (661)، وتونس (615)، والضفة الغربية وقطاع غزة (365). وتتبع المسوح المنهجية النمطية لمسوح البنك الدولي لمؤسسات الأعمال، ولذلك تكون قابلة للمقارنة فيما بين الاقتصادات. وهي أيضا قابلة للمقارنة على مر الزمن، لا سيما مع مسح مؤسسات الأعمال في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لعام 2013 الذي اتبع نفس المنهجية (انظر التقرير عن الجولة السابقة: البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير وآخرون، 2016).

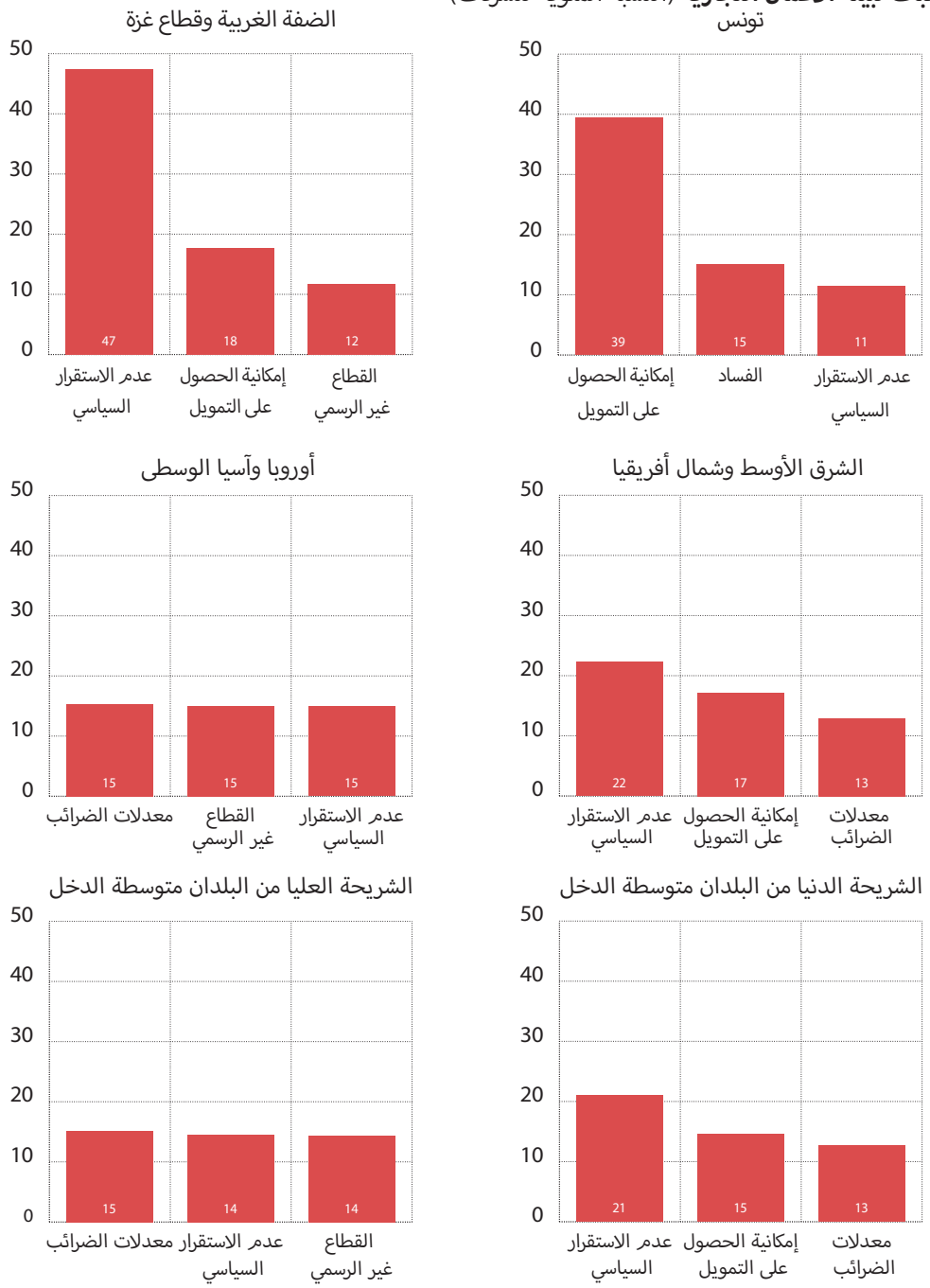
وتستلزم المسوح إجراء مقابلات مباشرة مع المالك أو المدير الرئيسي للشركات المسجلة التي تضم خمسة موظفين على الأقل. وقد اختيرت الشركات المؤهلة باستخدام أسلوب العينة العشوائية الطبقية. وكانت الطبقات بحسب القطاع (الصناعات التحويلية، وتجارة التجزئة، وخدمات أخرى في معظم الاقتصادات)، والحجم (5-19، 20-99، وأكثر من 100 موظف)، والمناطق داخل البلد المعنى. والقصد الرئيسي من المسوح هو فحص مدى جودة بيئة الأعمال التجارية المحلية من حيث البنية التحتية والأيدي العاملة والعلاقات بين مؤسسات الأعمال والحكومة. وهي تجمع أيضا معلومات أساسية عن الشركات، بما في ذلك عمرها وحجمها وإحداثياتها الجغرافية. واشتملت مسوح مؤسسات الأعمال 2018-2020 أيضا على وحدة جديدة للاقتصاد الأخضر. وجمع هذا العنصر الفريد معلومات عن الجوانب الرئيسية لسلوكيات الشركات فيما يتعلق بالبيئة ومكافحة تغير المناخ، بما في ذلك الممارسات الإدارية الخضراء والاستثمارات الخضراء.

الشكل 1-5

أبرز العقبات لبيئة الأعمال التجارية (النسبة المئوية للشركات)

الشكل 1-5 (تابع)

أبرز العقبات لبيئة الأعمال التجارية (النسبة المئوية للشركات)



المصدر: مسوح مؤسسات الأعمال. تستند المجموعات المرجعية إلى أوزان ترجيحية في المسح تعطي وزناً متساوياً لجميع البلدان في المجموعة المرجعية. ويحتسب نظام الترجيح هذا خبرة البلد النموذجي في المنطقة. وتشمل منطقة أوروبا وآسيا الوسطى اقتصادات المنطقة المُصنَّفة كبلدان متوسطة الدخل في عام 2019. وتشير مجموعة الشريحة الدنيا من البلدان متوسطة الدخل إلى الاقتصادات التي كانت جزءا من جولة مسوح مؤسسات الأعمال في السنوات 2018-2020. وتشير مجموعة الشريحة العليا من البلدان متوسطة الدخل إلى المتوسط الخاص بها.

واعتبر المجيبون في مسوح مؤسسات الأعمال عدم الاستقرار السياسي، والفساد، والمنافسة من القطاع غير الرسمي، وتعذر الحصول على التمويل من أكبر العقبات التي تعوق بيئة الأعمال التجارية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وفي الاقتصادات الستة بالمنطقة، لا يزال عدم الاستقرار السياسي العقبة الأكبر التي يكثر الإشارة إليها قبل تعذر الحصول على التمويل ومعدلات الضرائب (انظر الشكل 1-5).[2] وتراجعت أهمية عدم الاستقرار السياسي بعض الشيء منذ جولة المسوح السابقة. ففي مسوح 2013، كان عدم الاستقرار السياسي -وبفارق كبير- العقبة الأكبر التي يكثر الإشارة إليها في مصر والأردن ولبنان والضفة الغربية وقطاع غزة (البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير وآخرون 2016). وتختلف الأهمية النسبية للعقبات الفردية من بلدٍ لآخر. فعدم الاستقرار السياسي هو العقبة الأكبر في الضفة الغربية وقطاع غزة (74%)، ولبنان (73%)، وهو من بين أكبر ثلاث عقبات في جميع البلدان ماعدا المغرب. ويشكل تعذر الحصول على التمويل ببعض الفارق العقبة الرئيسية في منظور مؤسسات الأعمال التونسية (83%). ويعتبر المجيبون في الأردن (82%) ومصر (42%) في أغلب الأحيان معدلات الضريبة المرتفعة أكبر عقبة تواجهها الشركات في بلادهم. وتعتبر مؤسسات الأعمال المغربية الفساد ومعدلات الضريبة والإدارة الضريبية أكبر العقبات بدرجات تواتر متطابقة تقريبا.

يتم تحديد نطاق هذا التقرير من خلال تسع دراسات مرجعية تستند إلى بيانات مسوح مؤسسات الأعمال. ويعرض هذا التقرير المُوجز الاستنتاجات الرئيسية لهذه الدراسات. لاحِظ مع أن الدراسات والبيانات تُغطِّي في معظمها أوضاع ما قبل الجائحة، فإن الأحوال الأولية للشركات مهمة لفهم كيف كانت استجابتها أثناء الجائحة.

تم تنظيم هذا التحليل لبيانات مسوح مؤسسات الأعمال كما يلي:

- أولا، يدرس هذا التقرير العوامل التي تؤثر على نمو الإنتاجية على مستوى الشركات. ويُركِّز القسم الثاني على اثنين من تحديات الحوكمة الرئيسية: الارتباطات السياسية والقطاع غير الرسمي. ويدرس القسم الثالث دور الممارسات الإدارية ويظهر كيف تؤدي الملكية الحكومية إلى إضعاف الحوافز لتبنِّي أفضل الممارسات، ومن ثم تُبطئ نمو الإنتاجية. ويفحص القسم الرابع دور الانفتاح التجاري وتأثير مشاركة الشركات في سلاسل القيمة العالمية على الابتكار. ويُحلل القسم الخامس كيف تعزز التكنولوجيا الرقمية نمو إنتاجية عوامل الإنتاج.
- ثانيا، يستكشف هذا التقرير تراكم عوامل الإنتاج. ويُركز القسم السادس على رأس المال البشري والتدريب من جانب الشركات. ويناقش القسم السابع الاستثمارات في الأصول الثابتة، ويظهر أن محدودية الوصول إلى التمويل في اقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عامل مهم من عوامل تدنِّي مستويات الاستثمار.
- ثالثا، يناقش هذا التقرير الإجراءات على مستوى الشركات في مواجهة تغير المناخ: ويناقش القسم الثامن الشواهد المستقاة بشأن قياس الأنشطة البيئية والاجتماعية والحوكمة، والاستثمارات الخضراء، والممارسات الإدارية الخضراء
- وأخيرا، يختتم القسم التاسع بمناقشة الدلالات المتعلقة بالسياسات.

[2] يُطلب من المشاركين في مسوح مؤسسات الأعمال تحديد أكبر عقبة تواجهها شركتهم من بين قائمة تضم 15 عقبة محتملة. ولذلك، فإن أكبر العقبات تتحدَّد بالسياق السائد، فما يعتبر أكبر عقبة في بلد مُعيَّن يُنظَر إليه بالنسبة للعقبات الأخرى في هذا البلد. ولذلك، تكون هذه النتائج عرضة للتحيز المعرفي والتأطير، وهو ما يجب أن يؤخذ في الاعتبار عند مقارنة النتائج بين البلدان.

القسم 2

جودة نظم الحوكمة والإنتاجية

تتأخر بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عن الركب من حيث مستويات الحوكمة. ويعرض الشكل 2-1 تطور مستويات الحوكمة بمقياس مؤشرات الحوكمة العالمية، ولا سيما متوسط الترتيب المئيني العالمي للمؤشرات الأكثر ارتباطا بالنشاط الاقتصادي: الجودة التنظيمية، وفعالية الحكومة، ومكافحة الفساد، وسيادة القانون. لقد كانت احتجاجات الربيع العربي تسعى إلى الارتقاء بمستوى مؤسسات الدولة، ولكن كما يظهر الشكل 2-1 فإن هذه الآمال لم تتحقق. وما من بلد في المنطقة شهد تحسناً في مستويات الحوكمة (مقارنةً ببقية بلدان العالم) وفي لبنان تدهورت هذه المستويات بشدة.

لتدنِّي مستويات الحوكمة آثار وتداعيات سلبية على المنافسة وأداء الشركات. و تتيح مسوح مؤسسات الأعمال إمكانية تحديد الصلات بين ضعف المؤسسات السياسية والقانونية، والمؤسسات الاقتصادية، والإنتاجية. ويظهر تحليل البيانات على مستوى الشركات أن الشركات التي تتمتع بارتباطات سياسية ونفوذ سياسي تواجه على الأرجح عددا أقل من المنافسين وتحظى بحصة أكبر من السوق، مما يُقَوِّض تكافؤ الفرص.

تستخدم الشركات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا الارتباطات السياسية وجمعيات رجال الأعمال لكسب النفوذ السياسي. ويعرض الجدول 2-1 متوسطات استخدام مختلف الوسائل لكسب النفوذ السياسي. وبوجه عام، تستخدم الشركات في المنطقة الارتباطات السياسية المباشرة - في شكل شاغلي المناصب الحكومية الحاليين أو السابقين في هيكل إدارتها أو ملكيتها - بمعدل أكثر تواترا من المناطق الأخرى (هذه النتيجة مدفوعة بشكل أساسي من تونس). ويجدر ملاحظة أن العضوية في جمعيات رجال الأعمال - وجدوى تلك الجمعيات في ممارسة الضغط - متفشية على نطاق واسع في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، والاستثناء الوحيد هو المغرب حيث تبلغ النسبة 20.5%. وعلى النقيض من ذلك، على الرغم من أنها تقل عن 1% في كلتا المنطقتين، فإن الملكية الحكومية الجزئية أكبر بدرجة ملموسة في أوروبا وآسيا الوسطى، ويرجع ذلك على الأرجح إلى أن حضور الدولة أوسع انتشارا.[3] وأخيرا، فإن معدل انتشار الرشوة في المتوسط أقل قليلا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (حيث تدفع الشركات للمسؤولين رشاوى في مقابل الحصول على خدمات مثل استخراج رخصة مزاولة النشاط).

الشكل 2-1

استخدام النفوذ السياسي، الاقتصادات متوسطة الدخل (النسبة المئوية)

	الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	أوروبا وآسيا الوسطى	الفرق.	
الارتباطات السياسية	9.0	4.2	4.7	*** [أ]
فساد المعاملات	10.6	13.7	-3.1	*
الفساد العام	11.1	11.4	-0.3	
عضو في جمعيات رجال الأعمال	72.2	26.7	45.5	***
فعالية جمعيات رجال الأعمال في ممارسة الضغط	35.3	10.4	25.0	***
الملكية الحكومية	0.1	0.6	-0.5	***
الحجم [ب]	15.4	15.9	-0.6	

المصدر: حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.

*ملاحظة: p<1 *، p<05 **، p<01 *** المتوسطات المذكورة هي متوسطات بسيطة لأوزان مرجحة بنتائج المسح بحسب الاقتصاد. تتحدَّد الفروق من خلال تحليل الانحدار لمتغير صوري لاقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تستخدم الأوزان الترجيحية للمسوح، مع إعادة قياسها بحيث يكون لكل اقتصاد وزن إجمالي قدره 1 (من بين تلك الاقتصادات التي ليس لها قيم مفقودة للمؤشر المعني). وتستخدم هذه الانحدارات بادئة (svy) بالبرنامج الإحصائي (Stata) وهي بادئة لاحتساب التصميم المعقد للمسوح ذات الطبقات.*

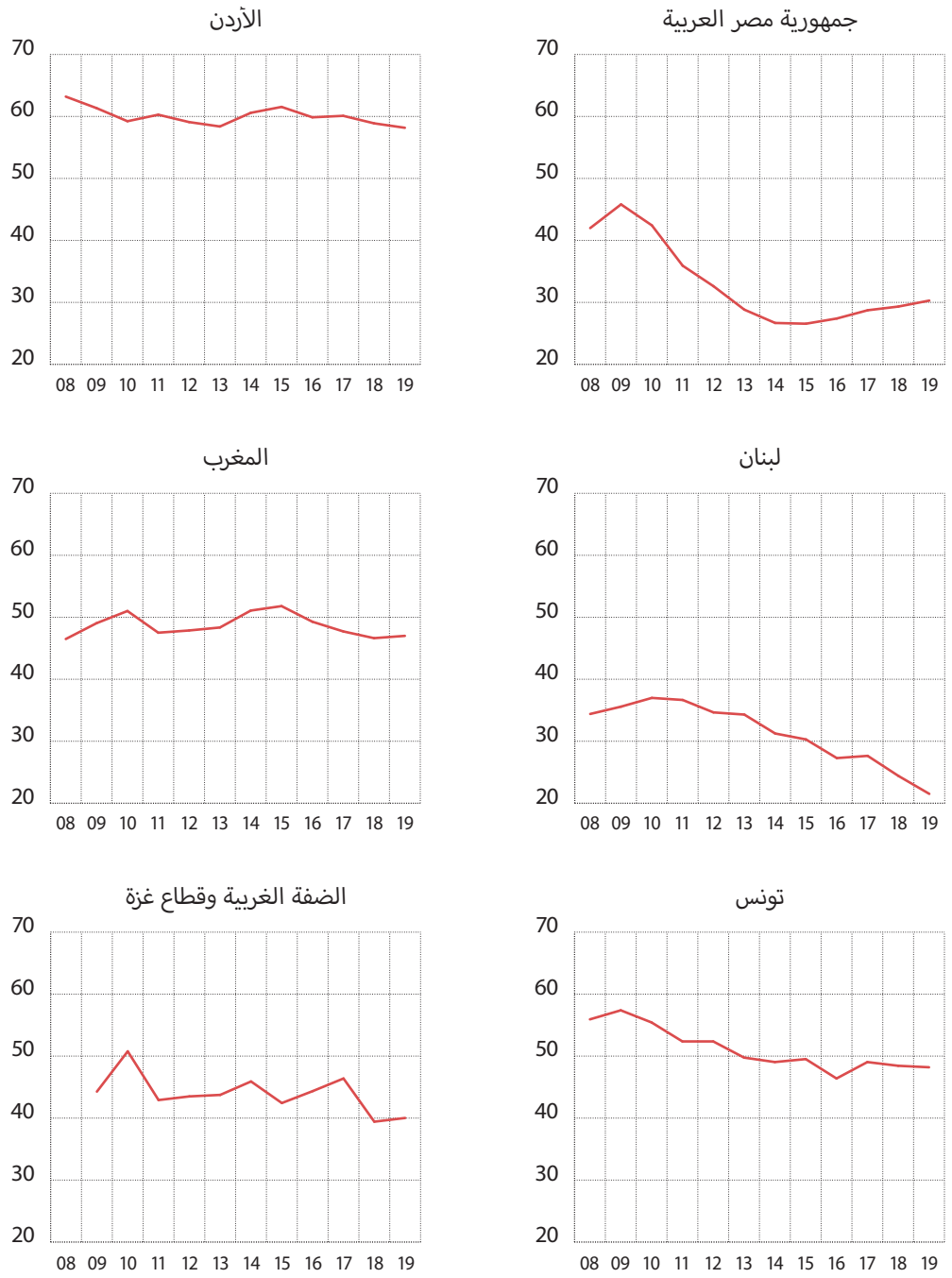
[أ] المتوسط على مستوى الاقتصاد لتونس يبدو كقيمة شاذة عند مستوى 27.9%. وعند استبعاد تونس، لا يبقى لهذا الفرق أهمية.

[ب] العمال الدائمون بدوام كامل (غير مدرجين بالنسب المئوية). وتتحدد الفروق من خلال تحليل الانحدار للوغاريتم هذا المقياس، وتوضع القيم الأسية في الجدول.

[3] تستبعد قاعدة بيانات مسوح مؤسسات الأعمال الشركات المملوكة للدولة ملكية كاملة، لكنها تضم الشركات التي تشتمل على ملكية جزئية للدولة

الشكل 2-1

الحوكمة (متوسط الترتيب المئيني العالمي للجودة التنظيمية وفعالية الحكومة ومكافحة الفساد وسيادة القانون)



المصدر: مؤشرات الحوكمة العالمية.

وقد كانت الصلات بين الارتباطات السياسية وسلوكياتها المحتملة ذات الآثار التشويهية محل دراسة مستفيضة، بما في ذلك في الاقتصادات الرئيسية في المنطقة التي يغطيها هذا التقرير مثل تونس (ريكيرز وآخرون، 2017أ، وريكيرز وآخرون 2017ب) ومصر (ديوان وآخرون 2020). ولكن ثمة مجالا لم ينل بحثاً كافياً هو المقارنة بين الاقتصادات من حيث الارتباطات السياسية (مع استثناءات مبكرة مثل فاسيو 2006). وتشمل الصعوبات في إجراء هذه المقارنات نقص البيانات القابلة للمقارنة،

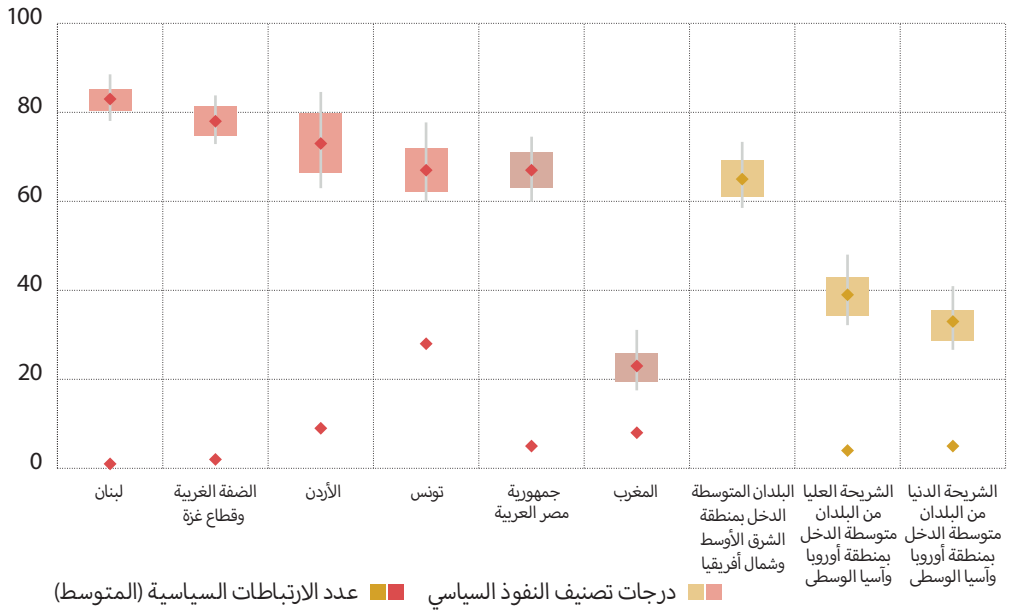
وأن الارتباطات قد تعطي قيما مختلفة للنفوذ في الاقتصادات المختلفة. والأكثر من ذلك، أنه لم تُبذل جهود كافية لتحليل البعد الإضافي لكيفية انخراط الشركات التي تتمتع بارتباطات سياسية (أو تلك التي تنافس هذه الشركات) في أنشطة سياسية أخرى سواء كانت تلك التفاعلات قانونية كما في حالة ممارسة الضغط أو غير قانونية كما في حالة الرشوة. وبعبارة أخرى، لم يُذكر إلا القليل عما إذا كانت الارتباطات السياسية تساعد الشركات على تفادي الرشاوى أو تجعلها عرضة لمطالب فاسدة ناهيك عن كيف تختلف هذه الأنشطة بحسب السياق.

يجمع مؤشر النفوذ السياسي عدة تفاعلات سياسية تقوم بها الشركات في مؤشر واحد للنفوذ. والأهم من ذلك، أنه نظرا لأن مجموعات الأنشطة السياسية التي تمنح نفوذا سياسيا أو تضعفه ليست معروفة مقدما، فإن هذا المؤشر يستخدم طريقة تُقدِّر هذا النفوذ كمفهوم كامن (انظر ورقة التفاصيل الفنية). وتمثل التفاعلات السياسية محل البحث أولا وقبل كل شيء ارتباطات سياسية (كتفصيل فني، يفترض المؤلفون أن هذه الارتباطات تمنح مزيدا من النفوذ)، وانتشار الرشوة، والعضوية في جمعية لرجال الأعمال (والأهمية التي تُعطَى لجهود تلك الجمعيات لممارسة الضغط) والملكية الحكومية وحجم الشركات (على افتراض أن الشركات يمكنها استغلال حجمها في ممارسة ضغط سياسي).

ودرجات التصنيف من حيث المستوى الكلي للنفوذ السياسي أعلى في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عن نظيرتها في الاقتصادات المرجعية. وماعدا المغرب، تشهد كل بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مستويات بالغة الارتفاع من النفوذ السياسي مقارنةً بالوضع في البلدان المرجعية في منطقة أوروبا وآسيا الوسطى، مما يشير إلى أن مستوى الارتباطات السياسية وحده لا يُفسِّر ارتفاع مستويات النفاذ إلى الساحة السياسية بحثا عن النفوذ.[4] وتظهر الدراسة أن الارتباطات السياسية لا تُستخدم بمعزل عن بعضها بعضاً. وغالبا ما تلجأ الشركات التي ليس لها ارتباطات سياسية ولكنها في نفس الاقتصاد الذي توجد فيه شركات تتمتع بارتباطات وذات نفوذ إلى التعويض بوسائل أخرى للنفاذ إلى الساحة السياسية. ويبدو أن هذا صحيح بشكل خاص في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

الشكل 2-2

متوسط درجات تصنيف النفوذ السياسي (من صفر إلى 100) **والارتباطات السياسية**



المصدر: حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.

ملاحظة: تشير النقاط البيضاء إلى المتوسط المرجح بنتائج المسح لدرجة تصنيف النفوذ السياسي بحسب الاقتصاد، وتمثل الأعمدة الأكثر سمكا فاصل ثقة بنسبة 90% ويمثل الخط الأقل سمكا فاصل ثقة بنسبة 95%. وتُمثِّل متوسطات أوروبا وآسيا الوسطى (المشار إليها بمثلثات) المتوسط البسيط لهذه القيم في جميع الاقتصادات في مجموعة الدخل ذات الصلة. تضم متوسطات منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا البلدان الواردة في هذا التقرير.

[4] انظر فرانسيس وكوبينيتش (2022) للاطلاع على منهجية إعداد درجات تصنيف النفوذ السياسي.

يحقق النفوذ السياسي منافع اقتصادية. فالشركات التي يزداد نفوذها السياسي وارتباطاتها السياسية يقل عدد منافسيها وتزداد مبيعاتها. ويُظهِر الشكل 2-3 العلاقة بين النفوذ السياسي وأربعة نواتج للبيئة التنافسية وأداء الشركات. ويعبر متغير الناتج الأول عن قيمة قدرها 100 إذا أفادت الشركة بأن عدد المنافسين في سوقها الرئيسية أقل من 20. وتشير النواتج الثلاثة التالية لأداء الشركة وحجمها (وهي جميعا بلوغاريتم أسعار الدولار في عام 2009) إلى إجمالي مبيعات الشركة، ومتوسط نصيب العامل من مبيعات الشركة، ونسبة تكاليف العمالة الكلية إلى المبيعات. وبالنسبة لهذه المقاييس الثلاثة، من المتوقع أن تعقب انخفاض المنافسة الموجودة زيادة الحصيلة من إيرادات المبيعات، وتحقيق ذلك عند مستويات أقل من العمالة (زيادة نصيب العامل من المبيعات) مع خفض الإنفاق على هذا العمل (على سبيل المثال بما يتسق مع نماذج مثل دي لوكر وآخرين، 2020). وتظهر كل لوحة في الشكل 2-3 أربعة تقديرات للعلاقة بين زيادة النفوذ السياسي أو الارتباطات السياسية وناتج من النواتج الرئيسية. وهي تظهر ماهية العلاقة الحدية بين زيادة النفوذ السياسي للشركة بمقدار انحراف معياري واحد (زيادة تقل قليلا عن سبع نقاط على المؤشر)[5] وبين عدم امتلاك ارتباطات سياسية وامتلاك هذه الارتباطات. ويرتبط وجود ارتباطات سياسية بزيادة المبيعات، وليس بزيادة إنتاجية العمالة. ويتسق هذا مع الرأي القائل بأن الارتباطات السياسية تساعد في الأغلب على زيادة حصة الشركة من السوق وليس كفاءتها.[6]

تأتي المنافع الاقتصادية للنفوذ السياسي على حساب منافسي الشركة التي تتمتع بارتباطات جيدة. وقد تأتي المنافع المتحققة من النفوذ السياسي لشركات مُعيَّنة على حساب منافسيها (بيكر، 1983).الشكل 2-4 ويحاكي الشكل الشكل 2-4 النتائج الخاصة بنفس النواتج على منافسي الشركات التي تتمتع بارتباطات سياسية.[7]

يُؤثِّر النفوذ السياسي أيضا على الحصول على التمويل. وتتمثل إحدى الآليات التي يعود من خلالها النفوذ السياسي بالنفع على الشركات في الأفضلية في الحصول على التمويل (انظر على سبيل المثال خواجة وميان، 2005). ويحاكي الشكل الشكل 2-5 والشكل الشكل 2-6 نفس التحليل المذكور آنفا ولكن باستخدام مصادر الشركات لرأس المال العامل (التمويل لعملياتها اليومية). فالشركات التي تتمتع بارتباطات سياسية يزداد احتمال حصولها على التمويل الخارجي، أما الشركات المنافسة لها فتضطر إلى الاعتماد على مواردها الداخلية (الشكل الشكل 2-5 والشكل الشكل 2-6، اللوحة أ). وتؤدي زيادة النفوذ السياسي للشركة إلى زيادة قدرتها على الوصول إلى البنوك (الشكل 2-5، اللوحة ب) أما الشركات المنافسة لها فتقل قدرتها على استخدام هذا التمويل (الشكل 2-6، اللوحة ب). وترتبط زيادة النفوذ السياسي بارتفاع نسب تمويل الموردين (الشكل 2-5، اللوحة ج)، وهو مؤشر محتمل للاستفادة من الصلات، وفي الوقت نفسه انخفاض نسبة نفس التمويل لدى الشركات المنافسة (الشكل 2-6، اللوحة ج).

---

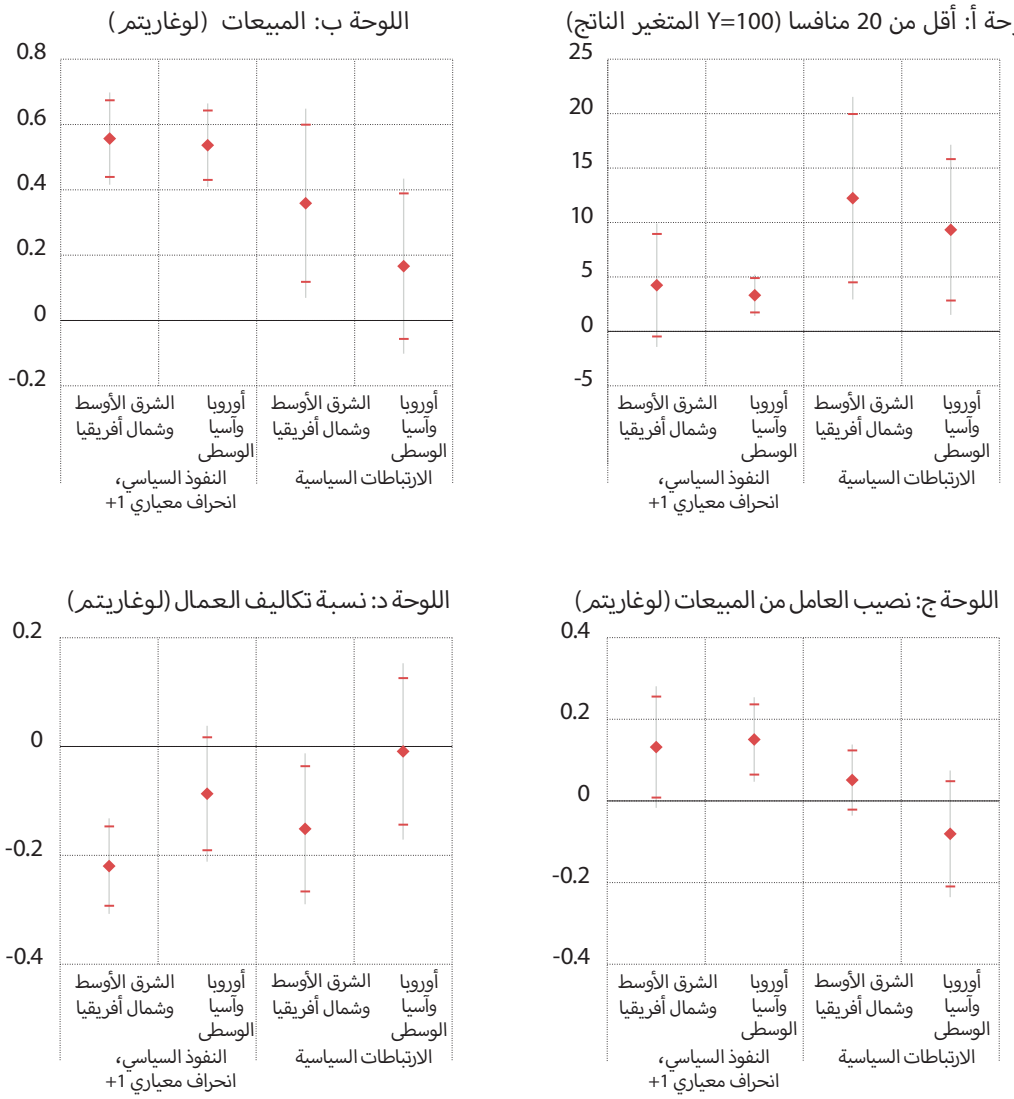
5 لاحِظ أن هذا هو متوسط الانحراف المعياري داخل الاقتصاد في 41 بلدا. وقيمته بشكل أساسي واحدة لمجموعات الدخل المتوسط في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أو أوروبا وآسيا الوسطى. ويُستخدَم هنا الانحراف المعياري للعينة الكاملة للمقارنة بين التقلبات من نفس الحجم في اثنتين من مجموعات المقارنة الإقليمية.

6 يرتبط النفوذ السياسي أيضا باختلاف أكبر بكثير في المبيعات مقارنة بإنتاجية العمالة، ولكن هذا أقل إفادة لأن مؤشر النفوذ السياسي يتضمن الحجم.

7 هذه هي متوسطات الخلايا المستبعدة والتي تتحدد بتقاطع الموقع وقطاعات الأنشطة الاقتصادية على مستوى الرقمين ("الخلايا") داخل كل اقتصاد. وهي متوسطات مرجحة بنتائج المسح وتحتسب فقط في الخلايا مع خمس ملاحظات على الأقل (عدا الشركة نفسها). وهي تُسمَّى متوسطات ذات خلايا مستبعدة لأن كل متوسط للشركات التي يشار إليها بالرمز j يستبعد شركة مُعيَّنة i. وتستخدم بعض التحليلات هذه المتوسطات المكانية أداةً للقياس بافتراض أن نتيجة شركة واحدة لا تؤثِّر على نتائج الشركات الأخرى، ولكن هذا افترض واضح للتقرير، ولذلك فإن هذه المتوسطات تُستخدَم بوضوح كمتغيرات تابعة.

الشكل 2-3

الآثار الحدية لزيادة النفوذ والارتباطات السياسية على النواتج على مستوى الشركات

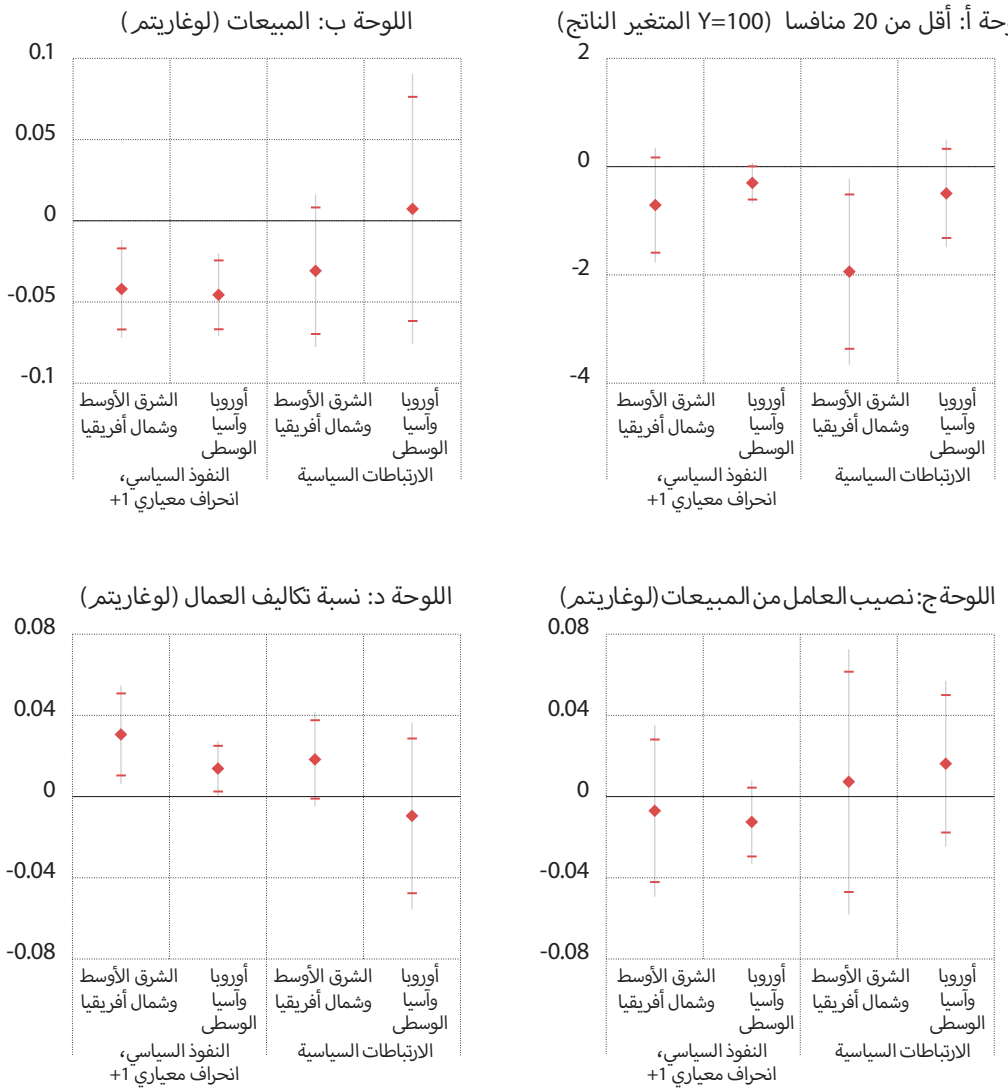


المصدر: *حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.*

ملاحظة: *تُمثِّل كل نقطة المعامل من الانحدار موضحة بفاصل ثقة بنسبة 90% (الخط الأفقي)، وفاصل ثقة بنسبة 95% (الخط الرفيع). وتجري صياغة الانحدارات بشكل منفصل للاقتصادات متوسطة الدخل في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والاقتصادات متوسطة الدخل في أوروبا وآسيا الوسطى (تشتمل كل لوحة على النتائج من الانحدارات الأربعة التي تم تقديرها بشكل منفصل). ويشتمل كل انحدار على ضوابط للوغاريتم عمر الشركة، وسنوات خبرة المدير، ومتغيرات صورية لشركات التصدير، والشركات المملوكة للأجانب، والشركات التي هي جزء من شركة أكبر. وتشتمل النتائج المُبيَّنة هنا على الترتيب من حيث الآثار الثابتة للقطاعات في إطار التصنيف الصناعي الدولي الموحد للأنشطة الاقتصادية على مستوى الرقمين، وتستخدم التجميع الثنائي (كاميرون وآخرون، 2011) بحسب نفس الموقع الجغرافي والقطاعات. وكل التقديرات مُرجَّحة بنتائج المسح، وتم ضبط هذه الأوزان بحيث يكون لكل اقتصاد وزن إجمالي قيمته 1.*

الشكل 2-4

الآثار الحدية لزيادة النفوذ والارتباطات السياسية على منافسي الشركات.

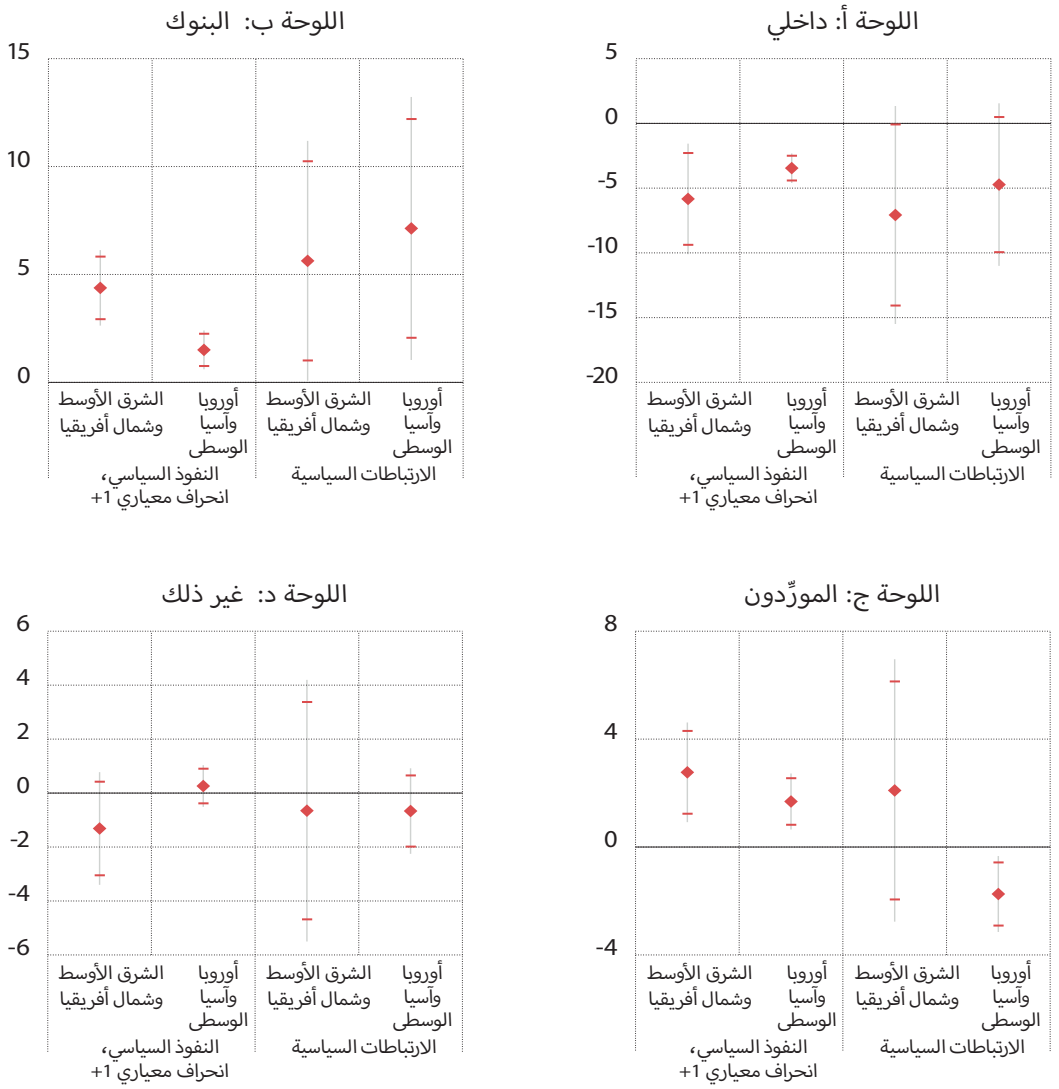


المصدر: *حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.*

ملاحظة: *تُمثِّل كل نقطة المعامل من الانحدار موضحة بفاصل ثقة بنسبة 90% (الخط الأفقي)، وفاصل ثقة بنسبة 95% (الخط الرفيع). وتجري صياغة الانحدارات بشكل منفصل للاقتصادات متوسطة الدخل في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والاقتصادات متوسطة الدخل في أوروبا وآسيا الوسطى (تشتمل كل لوحة على النتائج من الانحدارات الأربعة التي تم تقديرها بشكل منفصل). ويشتمل كل انحدار على ضوابط للوغاريتم عمر الشركة، وسنوات خبرة المدير، ومتغيرات صورية لشركات التصدير، والشركات المملوكة للأجانب، والشركات التي هي جزء من شركة أكبر. وتشتمل النتائج المُبيَّنة هنا على الترتيب بحسب الآثار الثابتة للقطاعات في إطار التصنيف الصناعي الدولي الموحد للأنشطة الاقتصادية على مستوى الرقمين، وتستخدم التجميع الثنائي (كاميرون وآخرون، 2011) بحسب نفس الموقع الجغرافي والقطاعات. وكل التقديرات مُرجَّحة بنتائج المسح، وتم ضبط هذه الأوزان بحيث يكون لكل اقتصاد وزن إجمالي قيمته 1.*

الشكل 2-5

الآثار الحدية لزيادة النفوذ والارتباطات السياسية على تكوين رأس المال العامل

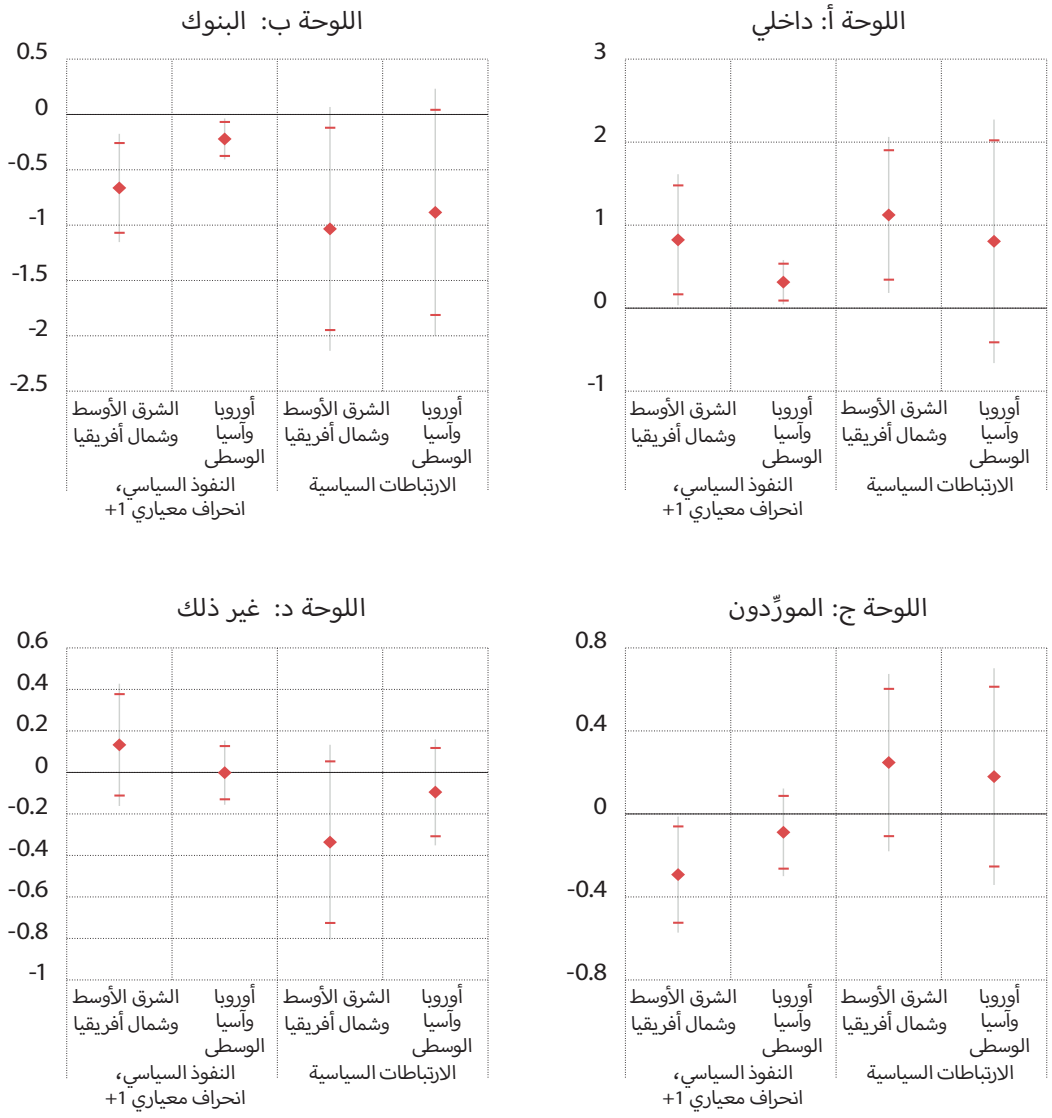


المصدر: *حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.*

ملاحظة: *تُمثِّل كل نقطة المعامل من الانحدار موضحة بفاصل ثقة بنسبة 90% (الخط الأفقي)، وفاصل ثقة بنسبة 95% (الخط الرفيع). وتجري صياغة الانحدارات بشكل منفصل للاقتصادات متوسطة الدخل في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والاقتصادات متوسطة الدخل في أوروبا وآسيا الوسطى (تشتمل كل لوحة على النتائج من الانحدارات الأربعة التي تم تقديرها بشكل منفصل). ويشتمل كل انحدار على ضوابط للوغاريتم عمر الشركة، وسنوات خبرة المدير، ومتغيرات صورية لشركات التصدير، والشركات المملوكة للأجانب، والشركات التي هي جزء من شركة أكبر. وتشتمل النتائج المُبيَّنة هنا على الترتيب من حيث الآثار الثابتة للقطاعات في إطار التصنيف الصناعي الدولي الموحد للأنشطة الاقتصادية على مستوى الرقمين، وتستخدم التجميع الثنائي (كاميرون وآخرون، 2011) بحسب نفس الموقع الجغرافي والقطاعات. وكل التقديرات مُرجَّحة بنتائج المسح، وتم ضبط هذه الأوزان بحيث يكون لكل اقتصاد وزن إجمالي قيمته 1.*

الشكل 2-6

الآثار الحدية لزيادة النفوذ والارتباطات السياسية على تكوين رأس المال العامل للمنافسين



المصدر: *حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.*

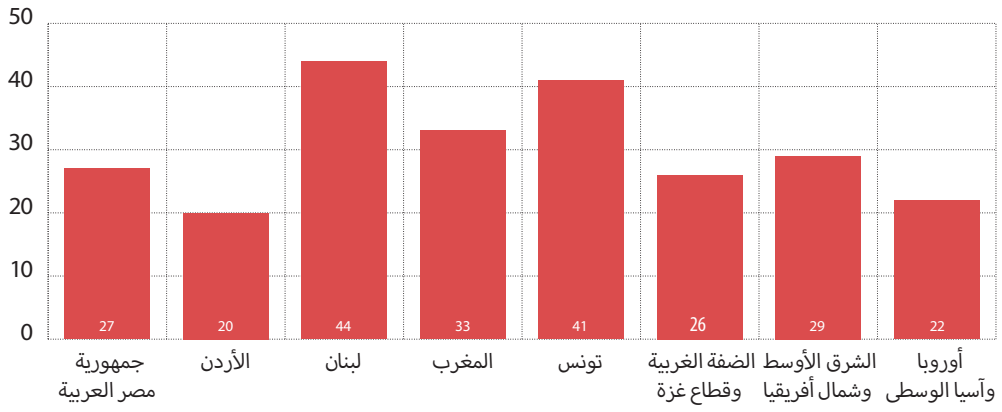
ملاحظة: *تُمثِّل كل نقطة المعامل من الانحدار موضحة بفاصل ثقة بنسبة 90% (الخط الأفقي)، وفاصل ثقة بنسبة 95% (الخط الرفيع). وتجري صياغة الانحدارات بشكل منفصل للاقتصادات متوسطة الدخل في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والاقتصادات متوسطة الدخل في أوروبا وآسيا الوسطى (تشتمل كل لوحة على النتائج من الانحدارات الأربعة التي تم تقديرها بشكل منفصل). ويشتمل كل انحدار على ضوابط للوغاريتم عمر الشركة، وسنوات خبرة المدير، ومتغيرات صورية لشركات التصدير، والشركات المملوكة للأجانب، والشركات التي هي جزء من شركة أكبر وتشتمل النتائج المُبيَّنة هنا على الترتيب من حيث الآثار الثابتة للقطاعات في إطار التصنيف الصناعي الدولي الموحد للأنشطة الاقتصادية على مستوى الرقمين، وتستخدم التجميع الثنائي (كاميرون وآخرون، 2011) بحسب نفس الموقع الجغرافي والقطاعات. وكل التقديرات مُرجَّحة بنتائج المسح، وتم ضبط هذه الأوزان بحيث يكون لكل اقتصاد وزن إجمالي قيمته 1.*

يؤدِّي تدنِّي مستويات الحوكمة إلى اتساع نطاق النشاط الاقتصادي غير الرسمي. وينبع تحدٍ آخر لبيئة المنافسة مرتبط بالحوكمة من اتساع نطاق القطاع غير الرسمي. ويعتبر نحو 30% من الشركات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا المنافسة من القطاع غير الرسمي عقبة كبيرة أو بالغة الشدة أمام أنشطة أعمالها (الشكل 2-7). وهذه النسبة أكبر بكثير من نظيرتها في بلدان أوروبا وآسيا الوسطى التي تنخفض فيها النسبة إلى الثلث تقريبا (22% إجمالا). وقد تكون لهذه السمة تداعيات حادة على

التنافسية الكلية للشركات كما يتضح في عدد من الدراسات التي توثق التأثير السلبي للنشاط الاقتصادي غير الرسمي على الإنتاج (روزو ووينكلر 2021)، والتشغيل (أمين، 2021)، والإنتاجية (أمين وأوكو، 2020)، والابتكار (أفينيو وآخرون 2021)، والحصول على التمويل (دستنجوين وآخرون 2016)، للشركات الرسمية. ويبدو أن هذا هو حال الشركات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

الشكل 2-7

نسبة الشركات التي تواجه قيودا جراء المنافسة من شركات القطاع غير الرسمي: بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، 2013-2019 (%)



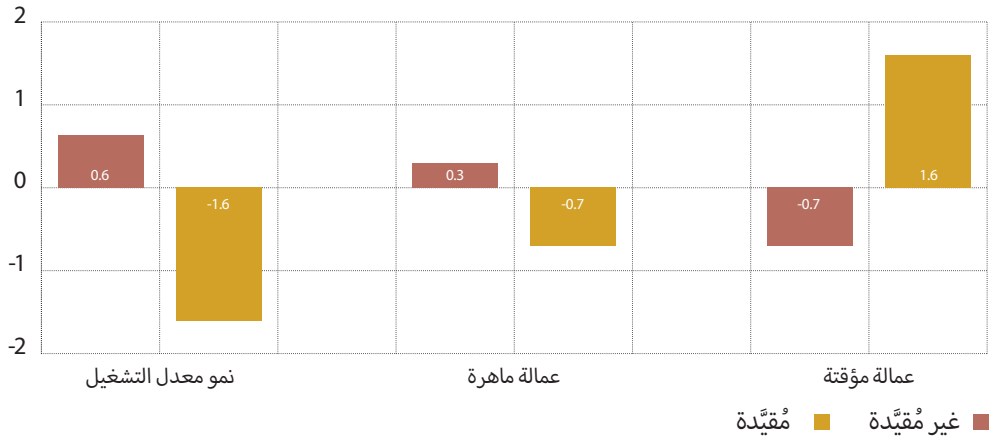
المصدر: *حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.*

ملاحظة: *النسبة المئوية للشركات التي تعتبر المنافسة من القطاع غير الرسمي عقبة كبيرة أو بالغة الشدة أمام أنشطة أعمالها (حسب البلد) تم حساب المتوسطات خلال السنوات 2013-2019.*

تؤدي المنافسة من شركات القطاع غير الرسمي إلى تباطؤ نمو الشركات الرسمية. وتظهر بيانات مسوح مؤسسات الأعمال أن الشركات التي تجد نفسها مُقيَّدة بسبب المنافسة من شركات القطاع غير الرسمي تشهد انخفاض نمو معدلات التشغيل (برانكاتي وآخرون، 2022). مقارنةً بالشركة المتوسطة في العينة، تشهد الشركات المقيدة هبوطا قدره 1.6 نقطة مئوية في مقابل زيادة قدرها 0.6 نقطة مئوية للشركات التي لا تواجه منافسة من القطاع غير الرسمي (الشكل 2-8). والشركات المُقيَّدة من جراء المنافسة من القطاع غير الرسمي لديها أيضا قوى عاملة تتميَّز بتدنِّي نسبة العمال المهرة وارتفاع نسبة العمال المؤقتين مقارنةً بالشركة المتوسطة في العينة.

الشكل 2-8

نواتج معدل التشغيل والقطاع غير الرسمي (%)**: بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، 2013-2019**



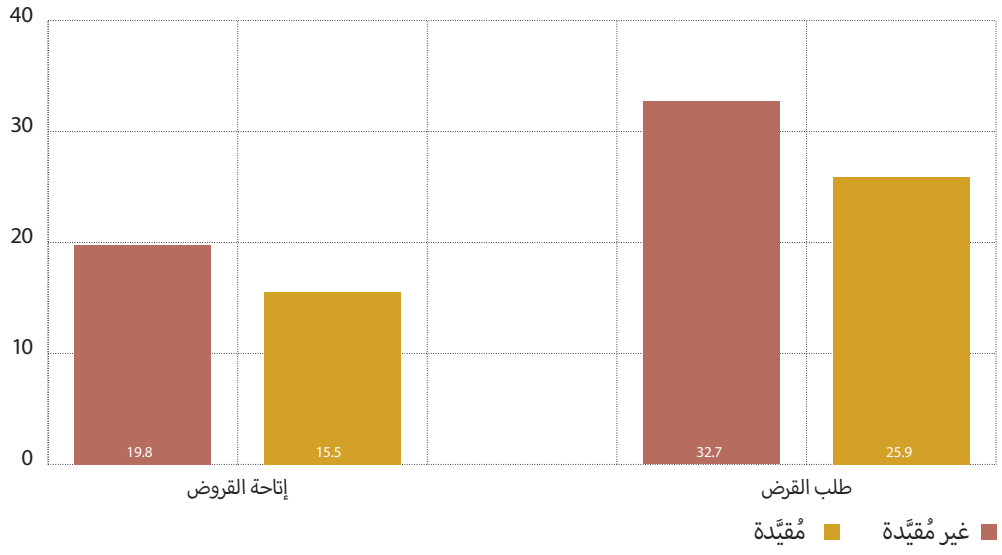
المصدر: *حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.*

ملاحظة: *المتوسطات مشروطة بما إذا كانت الشركة تعتبر نفسها مُقيَّدة من جراء المنافسة من جانب القطاع غير الرسمي. والشركات المُقيَّدة هي تلك التي تعتبر المنافسة من الشركات العاملة في القطاع غير الرسمي عقبة كبيرة أو بالغة الشدة أمام أنشطة أعمالها.*

تؤدي المنافسة من جانب القطاع غير الرسمي إلى الحد من إمكانية الحصول على التمويل، وتُضعِف المنافسة من الشركات العاملة في هذا القطاع أيضا إمكانية الحصول على التمويل، وهي عامل مهم لاستثمار الشركة ونموها. وللمنافسة المتصورة من القطاع غير الرسمي تأثير كبير على إتاحة التمويل المصرفي (انظر الشكل 2-9، توافر القروض). وهي ترتبط بانخفاض قدره 4.3 نقاط مئوية في معدل انتشار القروض والتسهيلات الائتمانية، وهي نسبة كبيرة بالنظر إلى الحجم الكلي للظاهرة (20% إجمالا). بل إن التأثير يزداد عندما تؤخذ في الحسبان الخصائص المُحدَّدة لشركة مُعيَّنة، والتوقيت، والآثار التفصيلية الثابتة للموقع الجغرافي للمؤسسة. علاوةً على ذلك، تتعدَّى هذه النتيجة المقاييس النمطية للجدارة الائتمانية للشركات وضبابية المعلومات، مثل العمر أو الحجم. والأهم من ذلك، أنه تبيَّن أيضا أن للمنافسة من القطاع غير الرسمي تأثيرا غير متناسب على احتمالات التقدم بطلب للحصول على قرض جديد (انظر الشكل 2-9، طلب الحصول على قرض).

الشكل 2-9

إمكانية الحصول على التمويل والمنافسة من القطاع غير الرسمي (%): بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، 2013-2019



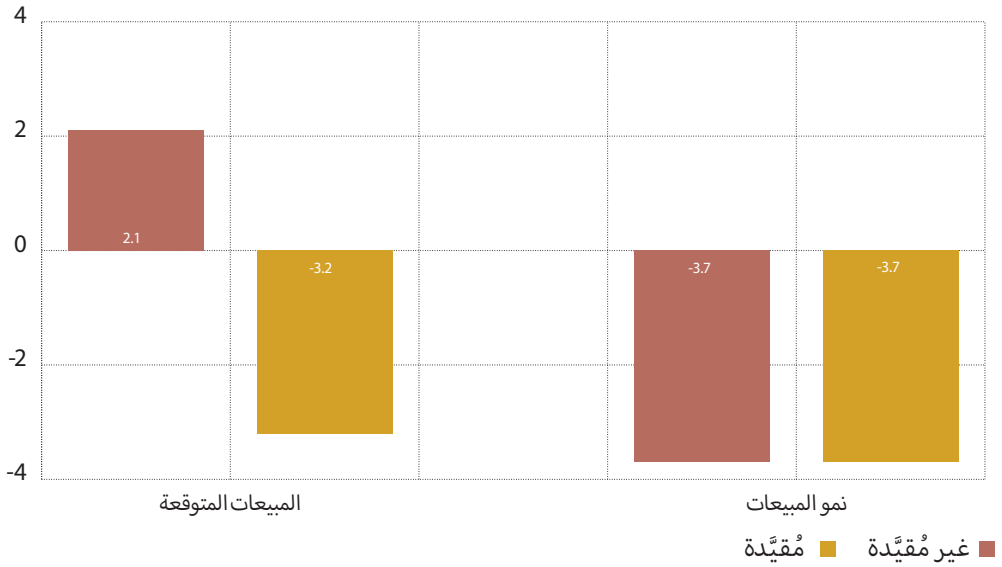
المصدر: *حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.*

ملاحظة: *المتوسطات مشروطة بما إذا كانت الشركة تعتبر نفسها مُقيَّدة من جراء المنافسة من القطاع غير الرسمي. والشركات المُقيَّدة هي تلك التي تعتبر المنافسة من الشركات العاملة في القطاع غير الرسمي عقبة كبيرة أو بالغة الشدة أمام أنشطة أعمالها.*

ويؤدي تأثير المنافسة من القطاع غير الرسمي على إمكانية الحصول على التمويل إلى تراجع النمو في المستقبل. وكما يظهر في اللوحة اليسرى الشكل 2-10، تقل توقعات نمو مبيعات الشركات التي تلقى منافسة من الشركات العاملة في القطاع غير الرسمي نحو 5.6 نقاط مئوية. ولا يرتبط هذا التأثير بالاختلافات الفعلية في المبيعات المحققة سابقاً، والتي ترتبط بطبيعة الأمر بفرص النمو (اللوحة اليمنى الشكل 2-10). ولذلك، فإن تأثير المنافسة من القطاع غير الرسمي على توقعات الشركات يتجاوز الاختلافات الفعلية في النواتج المحققة. وفي هذا الصدد، تؤكِّد مجموعة واسعة من البحوث كيف أن التوقعات بشأن ظروف أنشطة الأعمال في المستقبل هي عامل حاسم في قرارات الشركات بشأن التوظيف، وكذلك في تراكم رأسمالها وخياراتها الإستراتيجية (جينايولي وآخرون، 2016؛ وبونيفا وآخرون، 2020؛ وإندرز وآخرون، 2019، وذلك ضمن دراسات أخرى). وتجدر ملاحظة أن للتوقعات آثارا حقيقية حتى إذا تبيَّن بعد ذلك أنها غير صحيحة. ومع أن بيانات مسوح مؤسسات الأعمال لا يمكنها التحقق بشكل مباشر مما إذا كانت التوقعات تعكس بالفعل المبيعات المحققة في المستقبل، فإنها تؤكد أن التوقعات تلعب دورا حاسما في التأثير على نشاط الشركة. وترتبط وجهة نظر أكثر تشاؤما لمبيعات الشركات في المستقبل بانخفاض احتمالات الحصول على قرض، وكذلك بتدهور شديد لمستويات خلق الوظائف.

الشكل 2-10

المبيعات المتوقعة والمنافسة من مؤسسات الأعمال العاملة في القطاع غير الرسمي (بالنسبة المئوية)**: بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، 2013-2019**



المصدر: حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.

ملاحظة: المتوسطات مشروطة بما إذا كانت الشركة تعتبر نفسها مُقيَّدة من جراء المنافسة من القطاع غير الرسمي. والشركات المُقيَّدة هي تلك التي تعتبر المنافسة من الشركات العاملة في القطاع غير الرسمي عقبة كبيرة أو بالغة الشدة أمام أنشطة أعمالها.

للمنافسة من القطاع غير الرسمي آثار كبيرة على التمويل والنمو لمؤسسات الأعمال الرسمية. وبالأخذ في الاعتبار الآثار التقديرية للمنافسة المتصورة من القطاع غير الرسمي على إتاحة القروض (وهي انخفاض قدره 17.5% في حالة التحكم في الآثار الثابتة التي تتعلق بشركات مُحدَّدة)، وتأثير الائتمان المصرفي على نمو معدلات التشغيل (13.2% باستخدام نفس مواصفات الانحدار)، يتبيَّن عِظم التأثير الكلي للقطاع غير الرسمي على خلق الوظائف من خلال التمويل. وقد يُؤدي تخفيف القيود فيما يتعلق بالمنافسة المتصورة من القطاع غير الرسمي إلى إحداث تأثير إيجابي يتمثل في زيادة نمو معدلات التشغيل بنسبة 2.3%. ومن الواضح أن ذلك سيكون ذا تأثير كبير على الأداء الكلي للشركات في المنطقة. ومع افتراض ثبات جميع الأشياء الأخرى، سينتقل المتوسط الحالي لنمو معدلات التشغيل من 1.4% إلى نحو 3.7%. وتُقدِّم هذه النتائج حافزا جديدا للحد من أنشطة القطاع غير الرسمي.

القسم 3

الممارسات الإدارية والملكية الحكومية الجزئية

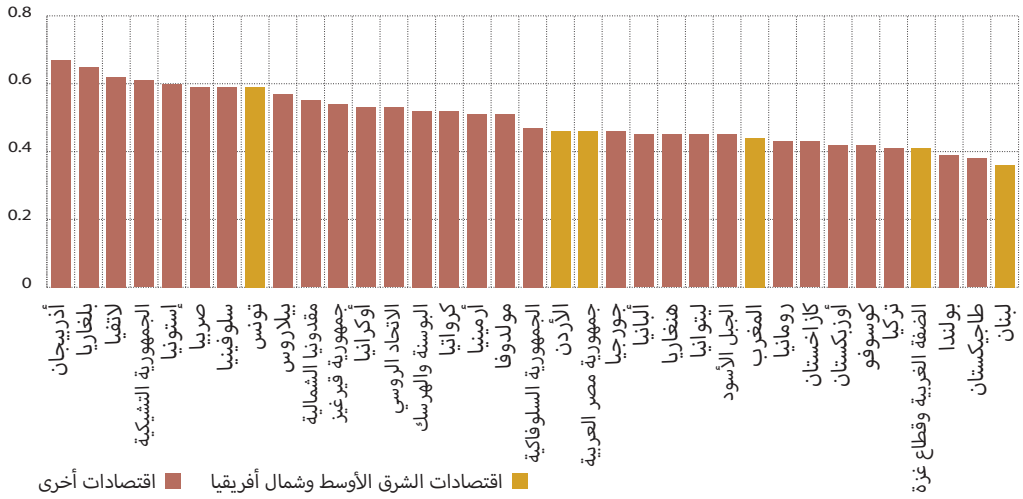
قد يؤدي تحسين الممارسات الإدارية إلى تحسن كبير في أداء الشركة. وتظهر شواهد متزايدة أنماطا ثابتة إلى حد ما للمنافع المستمدة من تحسين الممارسات الإدارية. وتُبيِّن البحوث أن الممارسات الإدارية تُفسِّر جزءا كبيرا من الفجوة في الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج بين البلدان. وتحقق الشركات الأفضل إدارةً معدلات أعلى من أرباح التشغيل، وتكون أكثر انفتاحا على الخارج، وتستثمر أكثر في البحوث والتطوير (بلوم وآخرون، 2019؛ وهايلاند وآخرون، 2019؛ وانظر إسكور وآخرون، 2021 للاطلاع على مُلخَّص). وقد يؤدي تحسين الممارسات الإدارية أيضا إلى تحسين إنتاجية العمالة الماهرة (جوسنيل وآخرون، 2020)، وقد تنخفض كثافة استخدام الطاقة، بينما تزداد الاستثمارات في كفاءة استخدام الطاقة (دي هاس وآخرون 2021؛ وشويجر وإستيبانوف، 2022).

يمكن تقييم الممارسات الإدارية من حيث ثلاث فئات عريضة: المتابعة، والأهداف، والحوافز. ما مدى جودة أداء الشركات في متابعة عملياتها الداخلية، وهل تُستخدَم هذه المعلومات في تحسين الأداء؟ هل تضع مؤسسات الأعمال الأهداف الصحيحة وتتخذ الإجراءات الصحيحة إذا لم تتحقَّق النواتج المرجوة؟ وهل تقوم مؤسسات الأعمال بترقية وإثابة الموظفين على أساس الأداء، وتعيِّن أفضل الموظفين وتستبقيهم؟ يمكن استخدام بيانات مسوح مؤسسات الأعمال في إنشاء مقياس عام لجودة الممارسات الإدارية على أساس ثمانية أبعاد: حل المشكلات؛ وعدد مؤشرات الأداء التي يتم قياسها؛ ومستوى الصعوبة في تحقيق أهداف الإنتاج أو تقديم الخدمات؛ والمعرفة بتلك الأهداف؛ وأساس مكافآت المديرين؛ وطول مدة تركيز الأهداف الإنتاجية، وترقية غير المديرين؛ وعزل المديرين الأقل كفاءة.

تتسم الممارسات الإدارية لمؤسسات الأعمال في المنطقة بالضعف. ويعرض الشكل 3.1 متوسط درجات التصنيف للممارسات الإدارية في 35 اقتصادا في منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وأوروبا وآسيا الوسطى في السنوات 2018-2020 بترتيب تنازلي للمؤسسات المتوسطة والكبيرة (إسلام وغاتي، 2022أ). وباستثناء تونس، تحل جميع اقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في النصف الأدنى من الترتيب. ويُسجِّل لبنان أدنى درجات التصنيف في العينة. وتحل الضفة الغربية وقطاع غزة في فئة أدنى خمسة بلدان. وفي المتوسط، تتسم الممارسات الإدارية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بأنها أدنى درجة من نظيرتها في أوروبا وآسيا الوسطى.

الشكل 3-1

درجات التقييم الكلية للممارسات الإدارية في اقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، 2018-2020

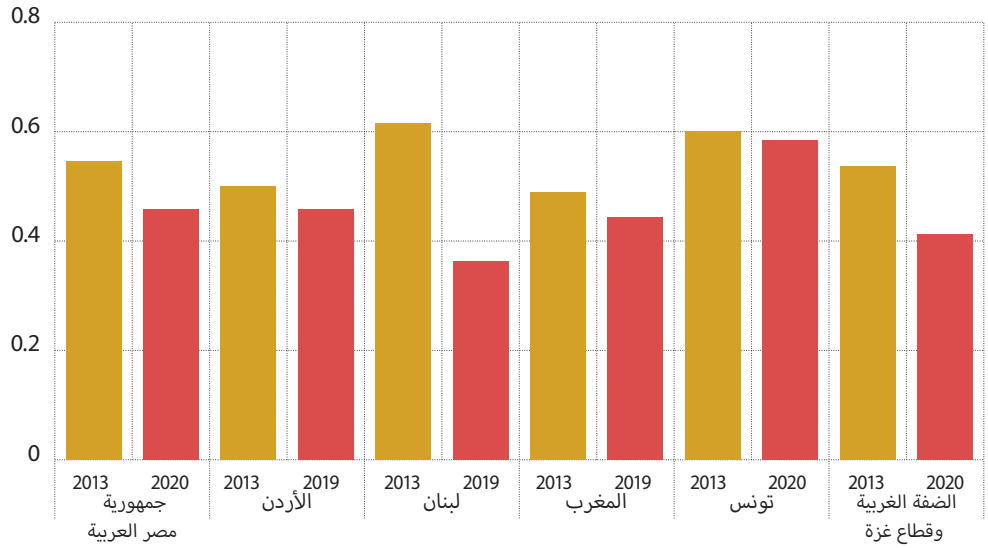


المصدر: *حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.*

تراجع متوسط درجات التقييم للممارسات الإدارية لجميع البلدان في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بين 2013 و2019. ويُظهِر الشكل 3-2 متوسط درجات التقييم للممارسات الإدارية لكل بلدٍ في المنطقة في العينة بمرور الزمن. وشهد لبنان أكبر تراجع بعد أن كان قد سجَّل أعلى درجات التقييم في 2013. وسجَّلت تونس أقل تراجع، إذ حقَّقت افضل متوسط لدرجات تقييم الممارسات الإدارية في 2019.

الشكل 3-2

درجات التقييم الكلي للممارسات الإدارية بمرور الوقت لاقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



المصدر: حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.

يُمكِن أن تساعد السياسات على تحسين الممارسات الإدارية للقطاع الخاص في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتحسين الممارسات الإدارية ليس ذا تكلفة باهظة لكن يصعب تحقيقه لأنه يتطلب تغيير العقلية. ومن حيث السياسات المباشرة، يمكن أن تساعد الخدمات الاستشارية، والتدريب على الإدارة في تحسين الممارسات الإدارية. وقد تكون حملات التوعية فعَّالة في هذا الشأن أيضا. ويمكن أيضا تحسين الممارسات الإدارية من خلال إصلاحات للنظام بأسره تهدف إلى الحد من معوقات السوق. وقد تشمل هذه الإصلاحات إطلاق العنان لقوى المنافسة لخلق الحوافز الصحيحة حيث يتعين على مؤسسات الأعمال إمَّا تحسين ممارساتها الإدارية أو مواجهة احتمال الخروج من السوق، وعلى الأرجح ستتبنَّى ممارسات جيدة. وقد يكون من المفيد أيضا إصلاح اللوائح التنظيمية لأسواق المنتجات التي تضيف حواجز تنظيمية أو تحمي المؤسسات القائمة غير المنتجة. وتُشكِّل اللوائح التنظيمية لأسواق المنتجات في المنطقة قيدا على أنشطة الأعمال (البنك الدولي، 2022). ويحد التوسع المفرط للمؤسسات المملوكة للدولة والافتقار إلى الحياد التنافسي أيضا من اعتماد الممارسات الإدارية الجيدة. وبالمثل، تعد زيادة الانفتاح التجاري واجتذاب رأس المال الأجنبي المباشر سبلا يمكن من خلالها للضغوط التنافسية أن تشجع على التغيير الإيجابي في الممارسات الإدارية وتتيح كذلك للشركات التعرف على أفضل الممارسات الدولية.

يشير أحد التفسيرات المهمة لتدني الممارسات الإدارية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إلى الملكية الحكومية. ويُظهر تحليل بيانات مسوح مؤسسات الأعمال أن انتشار وكثافة الملكية الحكومية الجزئية في المنطقة يُؤثِّران تأثيرا سلبيا على الممارسات الإدارية الجيدة. وليس الحال كذلك في منطقة أوروبا وآسيا الوسطى. ويتسق استنتاج ضعف الممارسات الإدارية في الشركات المملوكة للحكومة مع الشواهد المستقاة من مجموعة متنوعة من الاقتصادات النامية والمتقدمة (بلوم وآخرون، 2015). وترتبط الملكية الحكومية الجزئية في المنطقة ارتباطا سلبيا بدرجات التقييم الفرعية للممارسات الإدارية من حيث حل المشكلات؛ وسهولة أو صعوبة تحقيق أهداف الإنتاج أو تقديم الخدمات؛ وطول مدة تركيز الأهداف الإنتاجية، وعزل المديرين الأقل كفاءة. وقد تخلق الملكية الحكومية مُثبِّطات عن التخطيط طويل الأجل، ولا سيما حينما تتغير الحكومات. وقد يُفسِّر هذا السبب في أن الملكية الحكومية تُثنِي عن اتباع الممارسات الإدارية الجيدة لتحقيق الأهداف. فالمديرون في الشركات المملوكة للحكومة قد لا يتم اختيارهم على أساس الجدارة والاستحقاق، إنما لاعتبارات أخرى مثل الارتباطات والعلاقات النافذة. ويعني هذا صعوبة عزل المديرين الأقل كفاءة.

وتمارس الحكومات في المنطقة نفوذا كبيرا على القطاع الخاص. وتُؤثِّر طبيعة تدخلات الدولة على أداء القطاع الخاص. ويمكن للحكومات أن تنتهج سياسات للتخفيف من إخفاقات الأسواق، ومن ثمَّ تكون يدا داعمة (شليفر، 1998؛ وإسلام، 2015). ومن ناحية أخرى، قد تتسبب الحكومات في تشويه حوافز الشركات وتقسيم السوق بسعيها لتحقيق أهداف خاصة أو سياسية لا تخدم المصلحة العامة. وفي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يتجلَّى وجود الدولة في القطاع الخاص في أشكال مختلفة. وتشهد المنطقة ارتفاع معدلات انتشار المؤسسات المملوكة للدولة. وعلى مستوى العالم، يقل في العادة مستوى أداء الشركات التي تديرها الحكومة عن نظيراتها في القطاع الخاص (تيهاني وآخرون، 2019؛ وأبو الحسني وآخرون، 2020). ويُعزَى هذا إلى حد كبير إلى مشكلات العلاقة بين صاحب الحق الأصيل والوكيل والتي تؤدي إلى نقص متابعة الإدارة وكذلك ضعف الحوافز لتعظيم الأرباح (شليفر، 1998؛ ولا بورتا وآخرون 1999؛ وفيننغ وبوردمان، 1992). وتبرز كل هذه المشكلات بوضوح في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تشهد درجة عالية من تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي.

ومن المحتمل أن تكون الشركات المملوكة للحكومة ملكية جزئية في منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأوروبا وآسيا الوسطى شركات كبيرة، تضم مستثمرا أجنبيا، ويديرها رجال. ويزداد احتمال أن تكون مؤسسات الأعمال المملوكة للحكومة ملكية جزئية كبيرة الحجم مقارنةً بالشركات الخاصة في كل من الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وأوروبا وآسيا الوسطى. علاوةً على ذلك، في المنطقتين كلتيهما، يزيد احتمال أن تشتمل الشركات المملوكة للحكومة ملكية جزئية على عنصر ملكية أجنبية عما هو في الشركات الخاصة، ويقل احتمال أن تتولى فيها امرأة منصبا إداريا رفيعا. وتشكل الشركات التي تمتلك فيها امرأة حصة الأغلبية نسبة نادرة، لا سيما في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ومع أخذ هذا في الحسبان، لا توجد ملكية حكومية في شركات حصص الأغلبية فيها مملوكة لنساء في المنطقة. وكان الحال كذلك أيضا في منطقة أوروبا وآسيا الوسطى في عام 2019، رغم أنه في عام 2013، كانت 3% من الشركات المملوكة للحكومة ملكية جزئية في المنطقة تحوز فيها نساء حصص الأغلبية، وهو مع ذلك أقل كثيرا من النسبة المقابلة في الشركات المملوكة ملكية خاصة بالكامل (9%).

وثمة اختلافات واضحة في بعض خصائص الشركات المملوكة للحكومة ملكية جزئية بين منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وأوروبا وآسيا الوسطى. ففي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تكون الشركات المملوكة للدولة ملكية جزئية في العادة أحدث عهداً من الشركات الخاصة، ولكن في أوروبا وآسيا الوسطى تكون في العادة أقدم عهداً. ويزيد احتمال أن تكون الشركات المملوكة للدولة ملكية جزئية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في قطاع الخدمات، أمَّا في أوروبا وآسيا الوسطى فيزيد احتمال أن تكون في قطاع الصناعات التحويلية. وبشكل أكثر تحديدا، تندرج نسبة أكبر من هذه الشركات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في القطاعات الفرعية التالية بترتيب تنازلي: النقل، والتخزين والاتصالات، والفنادق والمطاعم، والصناعات الغذائية. وفي أوروبا وآسيا الوسطى، أبرز ثلاثة قطاعات فرعية لهذه الشركات هي الإنشاءات، وتجارة التجزئة، والصناعات الغذائية. وفي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يزيد احتمال أن تشتغل الشركات المملوكة للدولة ملكية جزئية بالتصدير عما هو الحال في الشركات الخاصة، أمَّا في أوروبا وآسيا الوسطى فلا يوجد اختلاف يذكر. وفي أوروبا وآسيا الوسطى، يزيد احتمال أن تسعى الشركات المملوكة للدولة ملكية جزئية للحصول على عقد حكومي أو تأمينه مقارنةً بالشركات الخاصة. وكان هذا هو الحال أيضا في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في عام 2013، ولكن في عام 2019 كان يقل احتمال أن تحصل الشركات المملوكة للحكومة ملكية جزئية على تعاقدات حكومية مقارنةً بالشركات الخاصة.

القسم 4

التجارة والابتكار في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

التجارة الدولية عامل رئيسي في القدرة التنافسية والابتكار لدى الشركات. والمشاركة في التجارة والربحية والقدرة على البقاء عناصر تذكيها جوانب مختلفة لبيئة الأعمال التجارية. وتشمل هذه الجوانب قدرة الشركات المحلية في قطاع من القطاعات على التصدير، والاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتكاليف المعاملات التجارية، والحواجز التجارية، وجودة البنية التحتية، وتوفر الأيدي العاملة الماهرة. ويلعب التكامل التجاري أيضا دورا حيويا في تشكيل الحوافز للشركات للابتكار من خلال عدة قنوات من بينها زيادة حجم السوق، وتعزيز المنافسة، والتحفيز على التخصص والآثار غير المباشرة لانتشار المعرفة على الصعيد الدولي (ميليتز وريدنغ، 2021؛ وبويرا وأوبرفيلد، 2020، ودي لوكر، 2013). ومع نضج منتجات الشركات وزيادة التزامها بالتوحيد القياسي، يُمكن نقل عمليات الإنتاج من البلدان المتقدمة التي تعمل في مجالات تسودها روح الابتكار إلى البلدان التي تمر بمستويات أقل من التنمية. ويؤدي التأخر في انتشار التكنولوجيا إلى الدخول من خلال سلاسل القيمة العالمية للتجارة، ويُسهِّل في الوقت نفسه اعتماد مبتكرات التكنولوجيا الجديدة (فيرنون، 1966؛ وكروغمان، 1979). وقد يؤدي هذا بدوره إلى زيادة إنتاجية الشركات، ومعدل النمو الإجمالي للاقتصاد (بيرلا وآخرون، 2021).

كنسبة من إجمالي الناتج المحلي، تستورد اقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا سلعا أكثر مما تُصدِّر. وكما يتضح في دراسة فيكارا وآخرين (2022)، سجَّلت البلدان الستة جميعا عجزاً في ميزان التجارة في 2019 (الشكل 4-1). وكانت واردات السلع تُمثِّل أكثر من 30% من إجمالي الناتج المحلي لهذه البلدان (ماعدا مصر)، وهو ما يفوق المتوسط في الاقتصادات المرجعية في الشريحتين العليا والدنيا من البلدان متوسطة الدخل الذي بلغ نحو 20% من إجمالي الناتج المحلي. وفي الوقت نفسه، بلغت نسبة الصادرات نحو 18% من إجمالي الناتج المحلي، وهو ما يتماشى مع المتوسط في اقتصادات الشريحتين العليا والدنيا من البلدان متوسطة الدخل.

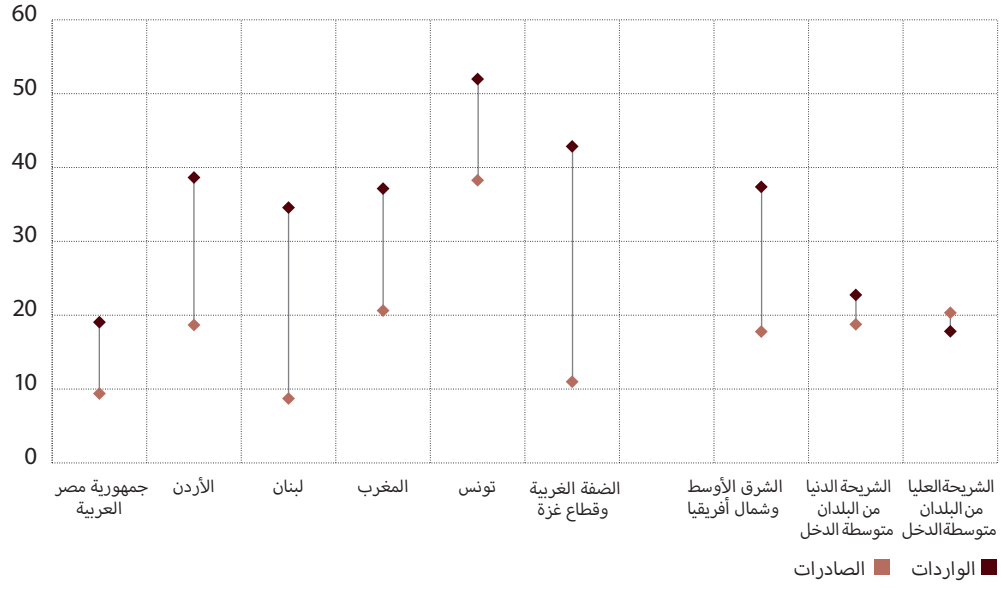
تشتغل معظم الشركات في المنطقة بالتجارة، ولكن تحليل الملامح التجارية للشركات يكشف عن الاعتماد على الواردات في معظم البلدان، ولا سيما الأردن ولبنان والضفة الغربية وقطاع غزة (الشكل 4-2).[8] وقد يرجع هذا إلى الحجم الصغير نسبيا للاقتصادات أو عجز الشركات عن إيجاد مستلزمات الإنتاج في السوق المحلية - على سبيل المثال بسبب سياسات تؤدي إلى تقييم العملات المحلية بأكثر من قيمتها (جاود وفروند، 2015). ونسبة "غير المشتغلين بالتجارة" كبيرة جدا في مصر والمغرب، وهو ما يتماشى مع الحجم الأكبر نسبيا للاقتصاد المحلي.

ومعظم الشركات التي تصدر سلعا أو خدمات تستورد في الوقت نفسه، وهو ما يشير إلى أنها تشارك في سلاسل القيمة العالمية بالاستيراد والنقل وإضافة القيمة قبل إعادة التصدير. وتتفاوت نسبة الشركات التي تشتغل بالتجارة فيما بين البلدان. وتتبنَّى تونس والمغرب نموذجا اقتصاديا مُوجَّها نحو التصدير والتصنيع الذي يلقى دعما من سياسة استباقية تقوم على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر (ساليولا وزانفي، 2009). وساعد هذا على نقل التكنولوجيا والخبرة الفنية. على سبيل المثال، أصبح المغرب مُورِّدا مهما لسلاسل القيمة العالمية في صناعات الملابس، والسيارات، والفضاء الجوي (البنك الأفريقي للتنمية، ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، 2014).

[8] يُعرَّف المستوردون بأنهم الشركات التي تشتري أكثر من 10% من مدخلاتها أو إمداداتها المادية من الخارج. ويُعرَّف المُصدِّرون بأنهم الشركات التي تُصدِّر أكثر من 10% من مبيعاتها بشكل مباشر.

الشكل 4-1

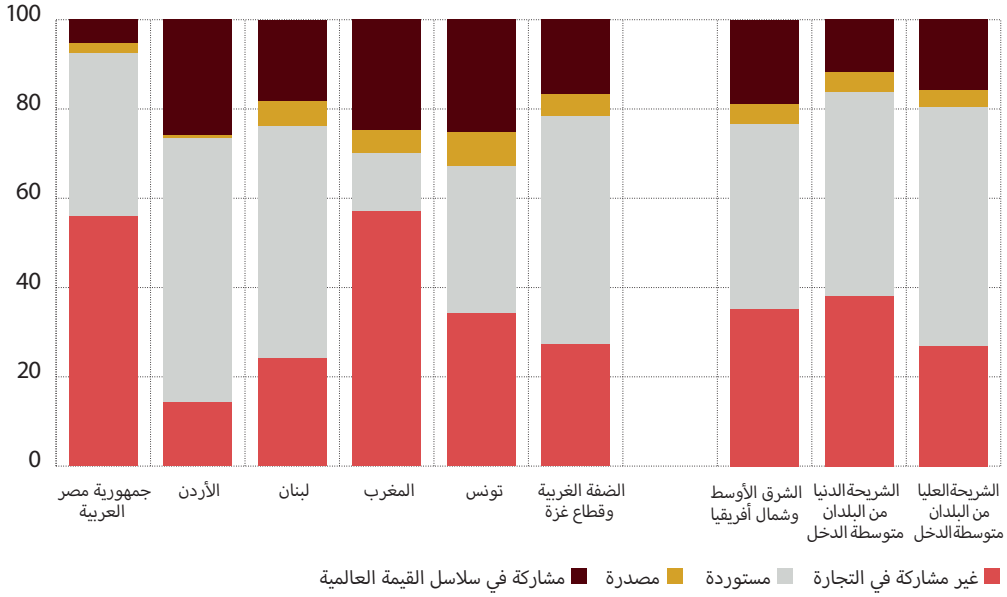
صادرات وواردات السلع في عام 2019 (النسبة المئوية من إجمالي الناتج المحلي)



المصدر: البنك الدولي، مؤشرات التنمية العالمية.

الشكل 4-2

الملامح التجارية للشركات في عام 2019 (النسبة المئوية من الشركات)



المصدر: حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.

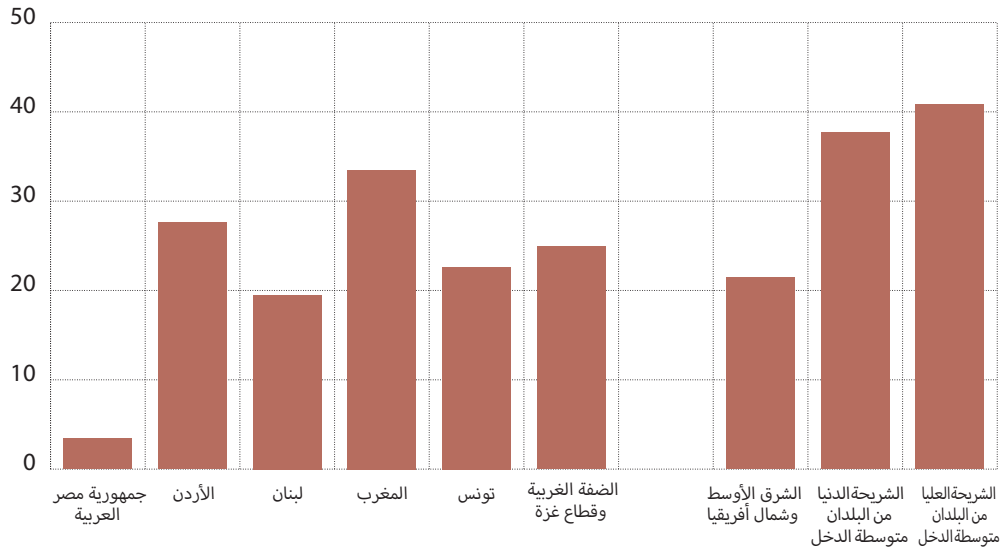
ملاحظة: تستند المجموعات المرجعية إلى متوسطات قُطْرية غير مرجحة. وتشير مجموعة الشريحة الدنيا من البلدان متوسطة الدخل إلى الاقتصادات التي كانت جزءا من جولة مسوح مؤسسات الأعمال في السنوات 2018-2020. وتشير مجموعة الشريحة العليا من البلدان متوسطة الدخل إلى المتوسط الخاص بها.

معدلات الابتكار في المنطقة منخفضة للغاية. إذ تقل معدلات الابتكار في جميع البلدان بالشرق الأوسط وشمال أفريقيا عن مثيلاتها في البلدان الأخرى متوسطة الدخل (الشكل 4-3). وتدهورت أنشطة الابتكار في المنطقة في السنوات الأخيرة، ويتجلَّى هذا التدهور أيضا في انخفاض مستوى الاستثمار في الأصول غير المادية. ويثير هذا القلق حيال الآفاق الاقتصادية للمنطقة في الأمد المتوسط إلى الطويل. وخلال أزمة جائحة كورونا، تبيَّن أن الابتكار ذو أهمية بالغة للشركات لتكتسب مزيدا من الصمود ولتحسين استجابتها للتكيف مع الصدمة الاقتصادية.

وقد يعجز الكثير من الشركات المنتجة عن جني منافع الحجم الكبير والكفاءة المتأتية من التجارة والابتكار بسبب ضعف بيئة الأعمال التجارية وهيمنة الدولة على النشاط الاقتصادي. ويُثني الحضور الواسع للمؤسسات المملوكة للدولة في المنطقة الشركات الخاصة عن دخول السوق ويعوق الابتكار (أرزقي وآخرون، 2018). وتُورِّد المؤسسات المملوكة للدولة في كثير من الأحيان سلعا وخدمات إلى أسواق المنتجات النهائية، وتشتري مستلزمات الإنتاج من أسواق المنتجات الأولية، وتُؤثِّر بذلك على سلاسل القيمة الكاملة للقطاعات التي تعمل فيها (أرزقي وآخرون، 2019). وبالمثل، قد تؤدي الامتيازات الممنوحة للشركات التي تتمتع بعلاقات سياسية نافذة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إلى تشوهات للسياسات يمكن أن تتجسَّد في شكل أنظمة الدعم أو الحماية التجارية (شيفبوير وآخرون، 2015). وقد يضعف هذا أيضا الحوافز للاستثمار في الابتكار. وأظهر تقرير التنافسية العالمية للمنتدى الاقتصادي العالمي لعام 2020 أن أداء بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أسوأ من نظيره في الاقتصادات المرجعية من حيث بيئة الاقتصاد الكلي، وكفاءة سوق العمل، والتنافس التكنولوجي (الشكل 4-4). وفي ظل هذه البيئة المفعمة بالتحديات، قد تتعطل القنوات التقليدية لتطوير القطاع الخاص أو تتقلص بشدة.

الشكل 4-3

معدلات الابتكار (% من الشركات)



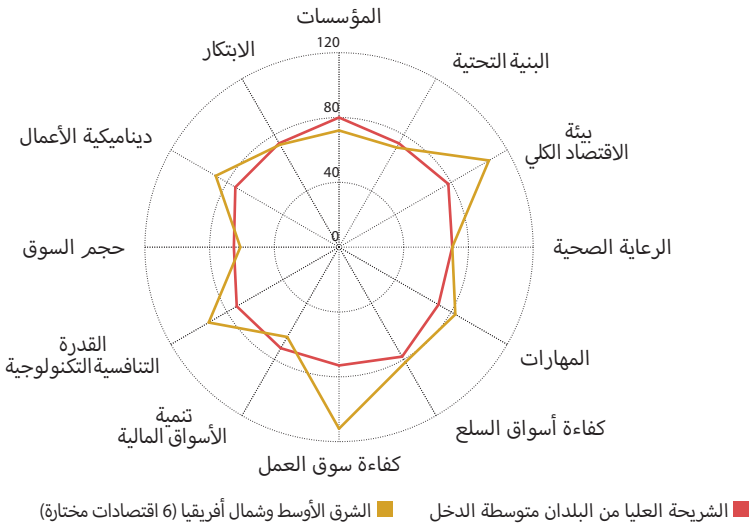
المصدر: حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.

ملاحظة: تُعرف الشركات المبتكِرة بأنها تلك التي تستحدث منتجات أو خدمات أو عمليات جديدة أو مُحسَّنة، أو تنفق على أنشطة البحث والتطوير. وتشير مجموعة الشريحة الدنيا من البلدان متوسطة الدخل إلى الاقتصادات التي كانت جزءا من جولة مسوح مؤسسات الأعمال في السنوات 2018-2020. وتشير مجموعة الشريحة العليا من البلدان متوسطة الدخل إلى المتوسط الخاص بها.

ويبدو أن اللوائح الجمركية والتجارية تشكل حواجز أكثر صرامة أمام الشركات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مقارنةً بالوضع في البلدان المرجعية (الشكل 4-5). وقد يؤدي وجود الحواجز أمام التجارة سواء من خلال الإجراءات غير الجمركية أو الجمركية إلى تقليص التجارة العابرة للحدود لكل من شركات الاستيراد وشركات التصدير. ويبعث هذا على القلق لأن كفاءة الجمارك عامل مهم في تيسير التجارة من خلال تأثيرها على حجم التجارة وتواتر عمليات الشحن (هورنوك وكورين، 2015، وفولبي وآخرون، 2015). وقد تُضْعِف الحواجز أمام التجارة نمو الشركات ذات الكفاءة، بل قد تؤدي أيضا إلى انخفاض القيمة المضافة (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، 2005؛ وبورتر، 2000). وتذكر الشركات العاملة في المنطقة أيضا أن إجراءات التخليص الجمركي من أجل استيراد سلع أو تصديرها تستغرق أياماً أكثر مما تشهده البلدان الأخرى (الجدول 4-1). ولا يبدو أن هذا مرجعه طلبات الحصول على رشاوى ولكن قد يكون سببه الإجراءات البيروقراطية.

الشكل 4-4

مؤشر التنافسية العالمية (المرتبة)

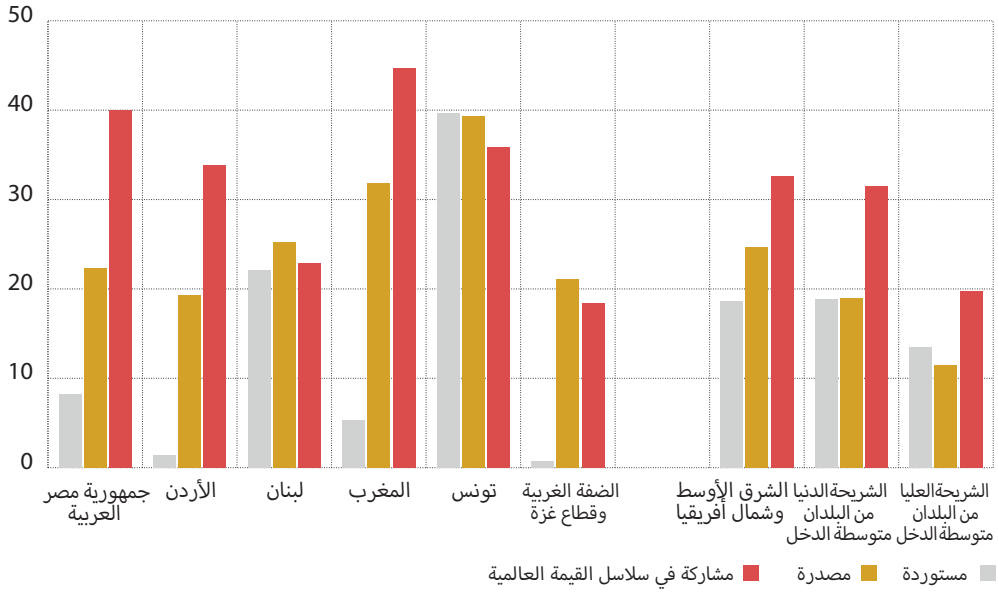


المصدر: تقرير التنافسية العالمية لعام 2020 الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي، وتشمل اقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مصر والأردن ولبنان والمغرب وتونس والضفة الغربية وقطاع غزة.

ملاحظة: كلما انخفضت القيمة، ازداد الترتيب.

الشكل 4-5

اللوائح الجمركية والتجارية تشكل عقبات كبيرة أمام عمليات مؤسسات الأعمال (% من الشركات)

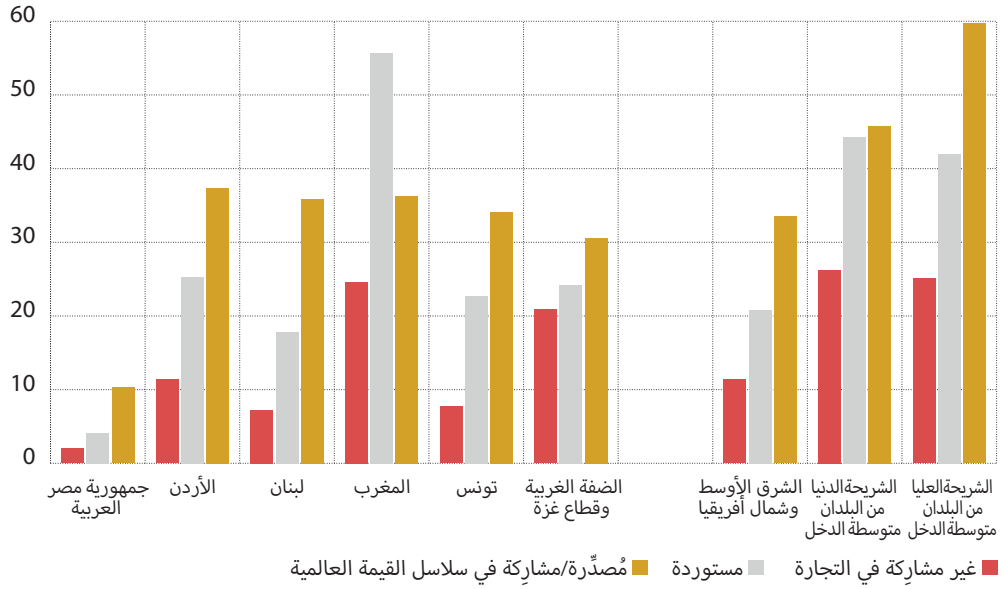


المصدر: حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.

ملاحظة: تشير مجموعة الشريحة الدنيا من البلدان متوسطة الدخل إلى الاقتصادات التي كانت جزءا من جولة مسوح مؤسسات الأعمال في السنوات 2018-2020. وتشير مجموعة الشريحة العليا من البلدان متوسطة الدخل إلى المتوسط الخاص بها.

الشكل 4-6

معدلات الابتكار بحسب الملامح التجارية للشركات (% من الشركات)



المصدر: حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.

ملاحظة: تُعرف الشركات المبتكِرة بأنها تلك التي تستحدث منتجات أو خدمات أو عمليات جديدة أو مُحسَّنة، أو تنفق على أنشطة البحث والتطوير. وتشير مجموعة الشريحة الدنيا من البلدان متوسطة الدخل إلى الاقتصادات التي كانت جزءا من جولة مسوح مؤسسات الأعمال في السنوات 2018-2020. وتشير مجموعة الشريحة العليا من البلدان متوسطة الدخل إلى المتوسط الخاص بها.

الجدول 4-1

بيئة الأعمال التجارية للمشتغلين بالتجارة

	عدد الأيام لتخليص الصادرات من خلال الجمارك	عدد الأيام لتخليص الواردات من الجمارك	المدفوعات غير الرسمية للصادرات (النسبة المئوية للشركات)	المدفوعات غير الرسمية للواردات (النسبة المئوية للشركات)	خسارة الصادرات بسبب التعرض للكسر والتلف (النسبة المئوية للمبيعات)
مصر	6.7	8.4	4.2	6.6	0.2
الأردن	4.7	4.6	0.3	0.1	0.2
لبنان	12.3	14.2	10.6	13.4	0.5
المغرب	6.7	13.1	10.0	32.6	3.2
تونس	6.7	15.8	0.5	3.8	0.3
الضفة الغربية وقطاع غزة	5.3	19.4	0.0	3.3	3.6
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	7.3	12.8	3.6	7.9	1.1
الشريحة الدنيا من البلدان متوسطة الدخل	4.6	10.5	8.7	14.1	1.1
الشريحة العليا من البلدان متوسطة الدخل	4.0	5.4	5.8	8.1	0.3

المصدر: حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.

تعد الشركات المشاركة في التجارة العابرة للحدود أكبر حجما وأكثر إنتاجية من غير المشاركة في التجارة. وتظهر بيانات مسوح مؤسسات الأعمال أنه توجد اختلافات كبيرة في متوسط الحجم ومستويات الإنتاجية للشركات المشاركة في التجارة وتلك غير المشاركة في التجارة. فالشركات المشاركة في التجارة أكبر حجما وأكثر إنتاجية.[9] وفي المتوسط، تدفع شركات التصدير

[9] يمكن تصنيف الشركات في فئات مختلفة استنادا إلى مبيعات صادراتها: شركات تصدير ممتازة، وشركات تصدير كبيرة، وشركات تصدير صغيرة (البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير وآخرون، 2016). وتُعرَّف شركات التصدير الممتازة بأنها الشركات التي يتجاوز ترتيبها الشريحة المئينية الخامسة والتسعين على سلم توزيع مبيعات الصادرات، وشركات التصدير الكبيرة هي تلك التي يتراوح ترتيبها بين الشريحتين الخمسين والرابعة والتسعين، وشركات التصدير الصغيرة هي الشركات التي يأتي ترتيبها دون القيمة الوسيطة.

المتميزة في العادة أيضا أجورا أعلى لعمالها. غير أن زيادة كثافة الصادرات تماشيا مع زيادة كثافة رأس المال ترتبط بانخفاض نصيب الشركة من حصة القوى العاملة. وعلى سبيل المثال، قد تستفيد شركات التصدير المتميزة من التسهيلات الائتمانية من القطاع المصرفي، وأيضا من الدعم الحكومي المباشر مثل الدعم للأراضي والطاقة، ومن الحماية والامتيازات التي تجعل من الصعب على شركات التصدير الأصغر الوصول إلى أسواق التصدير وجني منافع التجارة.

وثمة ارتباط وثيق بين المشاركة في التجارة والابتكار. فمن ناحية، الشركات في المنطقة التي تتاجر في الأسواق الدولية تكون في العادة أكثر ابتكارا (الشكل 4-6). والشركات التي تشتغل بالتجارة تحقق أيضا نموا أسرع حينما تستثمر في الابتكار، وهو ما يؤكد فرضية الاختيار الذاتي للشركات الأكثر إنتاجية والأكبر حجما والمبتكِرة التي تشارك في الأنشطة التجارية. ومن ناحية أخرى، للمشاركة في التجارة تأثير إيجابي على عملية الابتكار، حتى بعد التحكم في التحيز المحتمل في اختيار العينة، وهو ما يؤكد تأثير "التعلم من خلال التصدير". علاوةً على ذلك، يبدو أن استخدام تكنولوجيا ذات ترخيص أجنبي يسهم إسهاما كبيرا في الابتكار حتى بعد التحكم في تأثير المشاركة في التجارة.

ويُسهِّل الوصول إلى الأسواق الأجنبية انتشار التكنولوجيا الدولية والابتكار. ويمكن أن تعزز المشاركة في سلاسل القيمة العالمية الابتكار على مستوى الشركات. ويتجلَّى هذا أيضا في تقديرات نموذج الجاذبية للتجارة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا الذي يظهر أن الحواجز أمام التجارة التي تواجهها الشركات في تلك المنطقة أشد من مثيلاتها في المناطق الأخرى. وثمة عدة أسباب أن التجارة قد تكون مُحرِّكا مهما للابتكار. أولا، باستيراد السلع الوسيطة للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية، يمكن للشركات أن تستورد أيضا أحدث مبتكرات التكنولوجيا التي لم تكن متاحة من قبل في السوق المحلية. ثانيا، قد يضطر المديرون إلى تعديل أساليبهم الإنتاجية لتحسين كفاءة العمليات وزيادة جودة المنتجات التي يُصدِّرونها. ثالثا، قد يلزم تحسين الخدمات اللوجستية وتطوير الجودة حتى يتسنَّى العمل مع عملاء أو شركاء أجانب. وقد يتطلب هذا أيضا مزيدا من التدريب للعمال لتعزيز مهاراتهم الفنية، مما يُمكِّن بدوره الشركات من استحداث منتجات أو عمليات جديدة أو مُحسَّنة.

ويزداد احتمال أن تتكيف الشركات المشاركة في التجارة والمُبتكِرة مع أزمة جائحة كورونا وما يصاحبها من صدمة تدنِّي المبيعات. ويزداد كثيرا احتمال أن تبدأ هذه الشركات أو تزيد مبيعات أعمالها عبر الإنترنت ومن خلال ترتيبات العمل عن بُعد. وكانت مؤسسات الأعمال المشاركة في التجارة والمُبتكِرة أكثر إنتاجية وأفضل إدارة وأكثر رقمية: وقد يُفسِّر هذا سبب تمكنهم من التكيف بشكل أفضل مع أزمة كورونا. على سبيل المثال، زاد احتمال أن تبدأ الشركات المشاركة في سلاسل القيمة العالمية أو أن تزيد أنشطة العمل عن بُعد بنحو 9% مقارنةً بالشركات التي لم تكن تستورد أو تصدر. وبالمثل، فإن احتمال أن تبدأ الشركات التي استحدثت مُنتَجا أو خدمةً أو عملية جديدة في الثلاث سنوات السابقة على أزمة كورونا أو أن تزيد أنشطة العمل عن بُعد أثناء الجائحة بنحو 50% مقارنةً بالشركات غير المُبتكِرة.

وقد يساعد التكامل التجاري مع الاقتصادات المتقدمة ولا سيما في الاتحاد الأوروبي، وإمكانية الحصول على المعلومات والخبرة الفنية من خلال المشاركة في سلاسل القيمة العالمية في سد فجوة الابتكار في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وللقدرات الرقمية والتواصل الرقمي مع الأسواق الدولية أهمية بالغة في تحسين القدرة على التكيف مع الصدمات الاقتصادية مثل أزمة جائحة كورونا. ويجب أن تعطي السياسات أولوية للاستثمار في البنية التحتية الرقمية وأن تولي اهتماما خاصا لتحسين الممارسات الإدارية والمهارات الرقمية للعمال. علاوةً على ذلك، من شأن تحسين اللوائح الجمركية والتجارية الذي من شأنه تخفيض التكاليف على الشركات للمشاركة في التجارة أن يساعد على تيسير الوصول إلى الأسواق الدولية أمام شريحة أكبر من مؤسسات الأعمال. ولكن هذه التدابير ينبغي ألا تقتصر على مجموعات مُعيَّنة من الشركات. وبدلا من ذلك، ينبغي أن ينصب التركيز على تحسين الحوافز للاستثمار في الابتكار لجميع الشركات. وفي نهاية المطاف، قد يساعد هذا أيضا على زيادة اندماج الشركات المحلية ولا سيما الشركات الأصغر في سلاسل القيمة العالمية

القسم 5

اعتماد التكنولوجيا الرقمية ونمو الإنتاجية

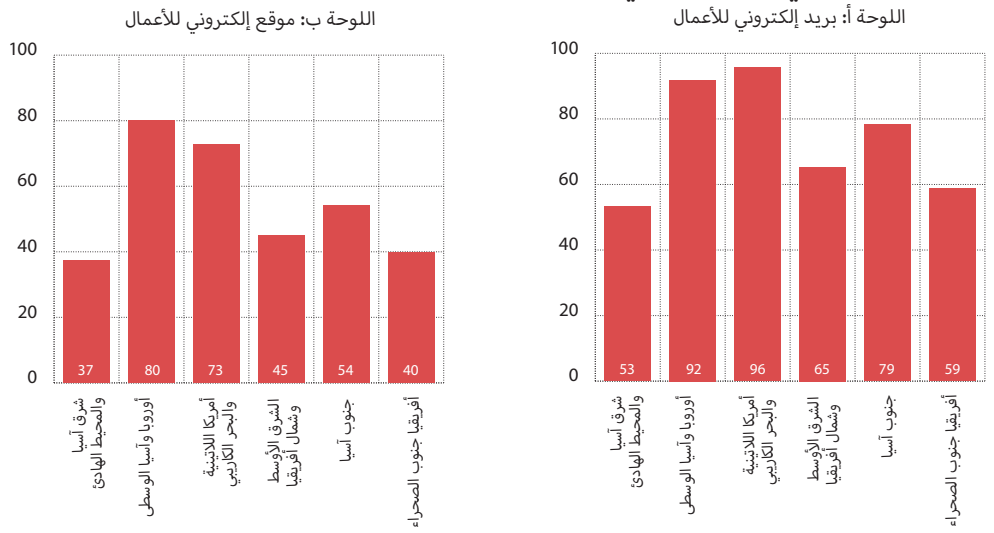
أسهم الاقتصاد الرقمي العالمي بنحو 15.5% من إجمالي الناتج المحلي للعالم في عام 2016 (11.5 تريليون دولار)، ولكن نموه لم يكن مُوزَّعا توزيعا متساويا. ولا تزال هناك تباينات هائلة فيما بين البلدان وداخلها فيما يتعلق باعتماد التكنولوجيا الرقمية واستخدامها (كومين وميستييري، 2018). مع أن أكثر من نصف سكان العالم تتاح لهم حالياً إمكانية الاتصال بالإنترنت، فإن معدل الانتشار لم يتعد 15% في البلدان الأقل نمواً أو فرداً واحداً من كل سبعة أفراد (مطبوعة تقرير عن التنمية في العالم 2019).

كما أن المكاسب الناتجة عن اعتماد حلول الأعمال الرقمية مثل استخدام بريد إلكتروني، وإنشاء موقع إلكتروني للأعمال أو التواصل مع المنصات الرقمية ذات الوجهين قد تكون كبيرة. فتخفيض تكاليف البحث يُيسِّر وصول المشترين والبائعين للمنتجات أو الخدمات إلى الجانب الآخر للسوق بزيادة السرعة أو الكفاءة التي تستطيع بها الشركات إيجاد العمال أو المورِّدين. ويتيح هذا للشركات تقليل تكاليف الإنتاج والبيع لأسواق أكبر على الصعيدين المحلي والدولي.

تتأخر الشركات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عن نظيراتها في البلدان النامية الأخرى من حيث اعتماد التكنولوجيا الرقمية. ويعرض الشكل 5-1 المتوسط الإقليمي المُرجَّح بإجمالي الناتج المحلي لمعدلات اعتماد بريد إلكتروني (اللوحة أ)، ومعدلات اعتماد موقع إلكتروني للأعمال (اللوحة ب) باستخدام الجولة الأخيرة من مسوح مؤسسات الأعمال في أنحاء العالم (كوزوليتو وآخرون، 2022). ويشمل هذا 26 بلدا من أوروبا وآسيا الوسطى، و26 من أفريقيا جنوب الصحراء، و16 من أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي، وستة من جنوب آسيا، وخمسة من شرق آسيا والمحيط الهادئ، وثلاثة من الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ومعدلات الاعتماد هذه ليست قابلة للمقارنة بشكل كامل بين المناطق لأنه في البلدان المختلفة تجري عمليات جمع البيانات في فترات زمنية مختلفة.

الشكل 5-1

معدلات اعتماد بريد إلكتروني وموقع إلكتروني (% من الشركات)



المصدر: حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.

ملاحظة: تعرض اللوحتان (أ) و (ب) من الشكل 5-1 المتوسط الإقليمي المرجح بإجمالي الناتج المحلي لمعدلات اعتماد البريد الإلكتروني والموقع الإلكتروني المقابلة للجولة السابقة من قاعدة بيانات مسوح مؤسسات الأعمال لكل من البلدان المشمولة في قاعدة بيانات اللوحة على التوالي. وتأخذ هذه المعدلات في الحسبان الأوزان الترجيحية للعينة، ولذلك تعتبر تمثيلية على المستوى الوطني. ولكن معدلات اعتماد البريد الإلكتروني والموقع الإلكتروني ليست صالحة تماما للمقارنة بين المناطق لأن البنك الدولي يجمع البيانات لمختلف البلدان في أوقات مختلفة. أُجريت الجولة الأخيرة لمسوح مؤسسات الأعمال في 2015-2016 لشرق آسيا والمحيط الهادئ (خمسة بلدان)؛ وفي 2012-2013 لأوروبا وآسيا الوسطى (26 بلدا)؛ و2009-2017 لأمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي (16 بلدا)؛ و2007-2016 للشرق الأوسط وشمال أفريقيا (ثلاثة بلدان)؛ و2013-2015 لجنوب آسيا (ستة بلدان)؛ و2007-2018 لأفريقيا جنوب الصحراء (26 بلدا).

تبيَّن أن علاوات الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج للتكنولوجيا الرقمية موجبة في 63% من العينة (اعتماد بريد إلكتروني)، و55% (اعتماد الموقع الإلكتروني). وتجعل بيانات مسوح مؤسسات الأعمال من الممكن تقدير آثار اعتماد التكنولوجيا الرقمية على الإنتاجية على مستوى الشركات (الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج على أساس الإيرادات) والطلب على الأيدي العاملة ورأس المال. وتبيَّن أن علاوات الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج على أساس الإيرادات للتعلم من خلال التصدير وخبرة المديرين موجبة في 59% و60% من العينة، على التوالي.[10]

يبلغ الوسيط المُعدَّل بالاحتمالات لعلاوات الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج على أساس الإيرادات المرتبط باعتماد بريد إلكتروني 1% وباعتماد موقع إلكتروني للأعمال 2.3%، أمَّا العلاوات المرتبطة بإمكانية الوصول إلى الأسواق الخارجية فتبلغ 1.1%، وتلك المرتبطة بزيادة خبرة المديرين تقترب من الصفر. وتُحتسَب التقديرات المُعدَّلة بالاحتمالات كحاصل لاحتمالات اعتماد التكنولوجيا والمكاسب الناتجة عن الاعتماد. وتُمثِّل هذه التقديرات الحدود الدنيا للآثار الحدية لاعتماد التكنولوجيا، إذ إن الرقمنة قد تؤدي أيضا إلى زيادة الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج على أساس الإيرادات من خلال تقصير المسافات وتسهيل الوصول إلى الأسواق الدولية.

تبلغ المكاسب الإجمالية للإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج على أساس الإيرادات والناجمة عن اعتماد الحلول الرقمية 21% في منطقة مثل الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مقابل 16% لأفريقيا جنوب الصحراء حينما يوجد نظام مُتقَن للاستهداف (تكون فيه جهود الرقمنة مُوجَّهةً إلى الشركات التي تشهد آثارا حدية موجبة للرقمنة). وتبلغ المكاسب الإجمالية للإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج على أساس الإيرادات والناتجة عن اعتماد الحلول الرقمية المرتبطة بالموقع الإلكتروني للأعمال في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا 20% (16% لأفريقيا جنوب الصحراء)، أمَّا المكاسب الناتجة عن اعتماد بريد إلكتروني فتبلغ 1.0% (1.6% لأفريقيا جنوب الصحراء).

في المتوسط، يؤدي اعتماد التكنولوجيا الرقمية إلى زيادة كلٍ من العمالة ورأس المال. وترتبط أشكال تحسين الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج على أساس الإيرادات أيضا بالعمالة، لكنها لا تُؤثِّر على الطلب على رأس المال. وعلى الصعيد العالمي، تكون الآثار المباشرة للرقمنة على الوظائف أكبر من الآثار غير المباشرة من خلال الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج على أساس الإيرادات. ويكشف تحليل الواقع المضاد لإجمالي المكاسب الوظيفية الناتجة عن الاعتماد الشامل للحلول الرقمية أن اعتماد موقع إلكتروني للأعمال يُحدِث تغيرا إيجابيا في الطلب على الأيدي العاملة أكثر مما يُحدِثه اعتماد بريد إلكتروني. ويبلغ إجمالي المكاسب الوظيفية المرتبطة بالبريد الإلكتروني والناتجة عن الاعتماد الشامل لهذه التقنية 2.5% في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مقابل 4.1% في أفريقيا جنوب الصحراء (حينما يكون نظام الاستهداف مُتقَناً). ويبلغ إجمالي المكاسب الوظيفية المرتبطة بالموقع الإلكتروني للأعمال والناتجة عن الاعتماد الشامل لهذه التقنية 7.0% في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مقابل 10.2% في أفريقيا جنوب الصحراء (حينما يكون نظام الاستهداف مُتقَناً).

تظهر المكاسب الكبيرة لاعتماد التكنولوجيا الحاجة إلى اتباع سياسات تُشجِّع على التحول الرقمي. وستؤدي الاستثمارات في البنية التحتية الرقمية وكذلك السياسات التي تُقدِّم للشركات حوافز لاعتماد بريد إلكتروني وإنشاء مواقع إلكترونية للأعمال إلى زيادة نمو الإنتاجية على مستوى الشركات، ومن ثم قد تُسرِّع كثيرا من وتيرة نمو نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي.

[10] تُعتبر الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج على أساس الإيرادات مُؤشِّرا للإيرادات المشروطة باستخدام المدخلات، لذا فهي تعكس كلًا من الكفاءة الفنية (إنتاجية الكفاءة الفنية على أساس الكميات) وهامش الربح. وقد يساعد اعتماد التكنولوجيا الرقمية الشركة على استيعاب شرائح جديدة من السوق وتحقيق هامش ربح أعلى. ولكن مع ازدياد تنافسية الأسواق وانخفاض الأسعار، قد تتراجع الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج على أساس الإيرادات للشركات حتى إذا لم تتغير الكفاءة الفنية، ومن ناحية أخرى يحقق انخفاض الأسعار مزيدا من الرفاهة للمستهلكين. ويعني غياب بيانات الأسعار في مسح مؤسسات الأعمال أنه من غير الممكن تحليل هذه الآثار.

القسم 6

رأس المال البشري للشركات والتدريب الرسمي للعمال

لا تُحسِن اقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا الاستفادة من رأسمالها البشري. ويُظهِر مؤشر البنك الدولي لرأس المال البشري أن الأطفال الذين يُولدون اليوم في المنطقة ستبلغ إنتاجيتهم عندما يكبرون 57% فقط من كامل الإنتاجية التي كانوا سيبلغونها إذا تمتعوا بقدر كامل من التعليم والصحة الجيدة. ولا تسهم المهارات والإمكانات الإنتاجية للسكان في المنطقة في النمو الاقتصادي. ويهبط متوسط مؤشر رأس المال البشري للمنطقة من 0.57 إلى 0.32 عندما تؤخذ معدلات التشغيل في الحسبان (البنك الدولي، 2020). وتشهد المنطقة ارتفاع مستويات البطالة في صفوف الشباب، وطول مرحلة الانتقال من الدراسة إلى سوق العمل، وفجوة كبيرة بين المهارات التي تطلبها الشركات وتلك التي يملكها الخريجون الشباب (لياكات ونوغنت، 2015). ويؤدِّي العمال في مصر والأردن وتونس عدداً أقل كثيراً من المهام التي تتطلب مهارات غير روتينية للتواصل بين الأفراد ومهارات تحليلية - وهي متطلبات وظائف المستقبل. وحتى في الوظائف التي تتطلب مهارات أعلى، مثل المديرين والمهنيين والفنيين، فإن المهارات غير الروتينية للتواصل بين الأفراد والمهارات التحليلية محدودة مقارنةً بالوضع في البلدان الأخرى (البنك الدولي، 2022).

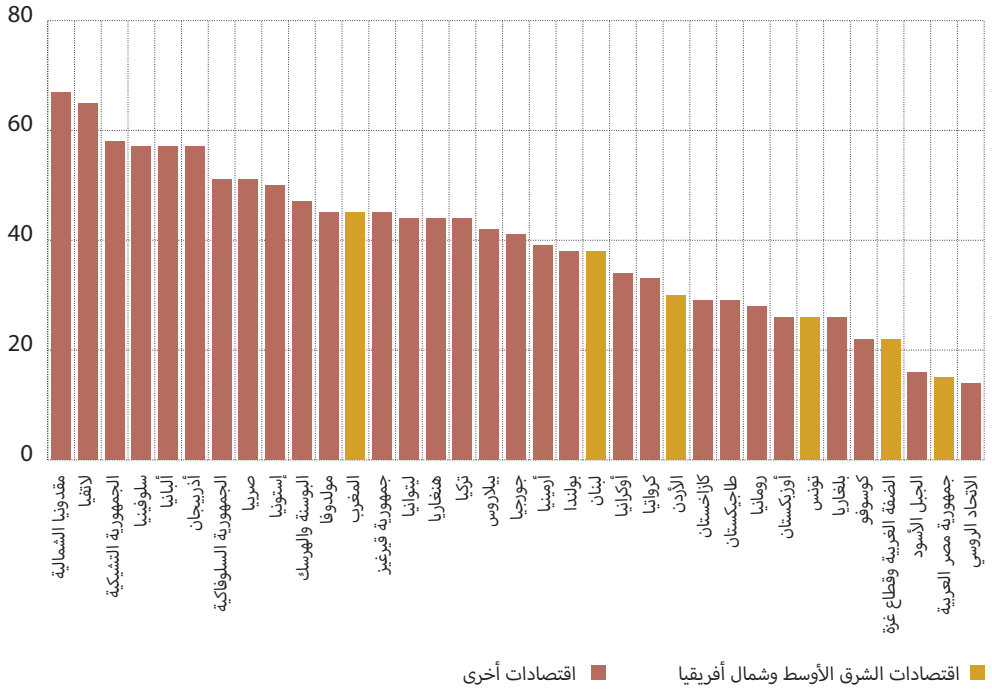
تزداد أهمية اكتساب رأس المال البشري في العمل. ويزيد التقدم التكنولوجي السريع الضغط على مؤسسات الأعمال للتكيف مع الأوضاع الجديدة. وتساعد مبتكرات التكنولوجيا المتطورة منشآت الأعمال على مواكبة المنافسة. ويجري تطوير المنتجات لتلبية الطلب المتغير. وقد يلزم تحديث مهارات العمال مع التحولات في مشهد التقدم التكنولوجي. ويمثل العمل سبيلا مهما للعمال لاكتساب المهارات. وتُمثِّل استثمارات رأس المال البشري في العمل أكثر من نصف رأس المال البشري الذي يتراكم لدى الإنسان على مدار حياته (هيكمان وآخرون، 1998). وقد تكون مساهمة خبرة العمل في تراكم رأس المال البشري على القدر نفسه من أهمية مساهمة التعليم ذاته (جيدواب وآخرون، 2021). ويُكتَسب رأس المال البشري في العمل إمَّا من خلال التعلم أثناء العمل أو التدريب الرسمي.

تجني الشركات التي تستثمر في رأس المال البشري من خلال تدريب الموظفين ثمارا ومنافع. فالتدريب الرسمي للموظفين بمقدوره تحسين أداء الشركة من خلال تزويد العمال بالمهارات اللازمة، وتعزيز الإقبال على الابتكار، وبوجه عام رفع مستوى التنافسية (ألميدا وأتيريدو،2015). وهو يسهم أيضا في تطوير مهاراتهم في عالم الرقمنة والأتمتة سريع التغير من خلال إعادة التدريب (برونيلو ووروك، 2020). وقد تكون العوائد على الأجور من التدريب كبيرة للعمال (كونينغز وفانورميلنغن، 2015؛ وألميدا وفاريا، 2014). وفي الاقتصادات النامية، قد يساعد التدريب في التعويض عن تدنِّي جودة التعليم. ويكون التدريب الذي تقدمه الشركة أكثر فاعلية في العادة من التدريب الذي تقدمه الحكومة، لأن الشركات لديها معرفة أفضل بالمهارات التي تتطلبها السوق. ولكن الحوافز لدى الشركات لتقديم تدريب رسمي تتفاوت نظرا لأن التدريب يتطلب استثمارات في الإنتاجية المستقبلية لها تكلفتها (وولتر وريان، 2011). وقد يكون نوع التدريب مهماً أيضاً. فقد تحجم الشركات عن تقديم تدريب رسمي عام مقارنة بالتدريب الذي يخص شركة مُحدَّدة نظرا لأن الشركة لا تستفيد إلا القليل من النوع الأول، لا سيما إذا رحل العمال واستخدموا ما اكتسبوا من مهارات في شركات منافسة (بيكر، 1962). ومن ناحية أخرى، قد تستثمر الشركات في المهارات العامة لتحقيق مزايا معلوماتية واكتساب قوة احتكارية (كاتز وزيدرمان، 1990؛ وأسيموغلو وبيشكي، 1998).

تُعد مستويات التدريب الرسمي متدنية لدى الشركات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ويُقدِّم مسح مؤسسات الأعمال معلومات عن إتاحة التدريب الرسمي في الشركات. ويتضمن التدريب منهجا دراسيا مُنظّما ومُحدَّدا. وهو يستبعد التدريب لتعريف العمال بالمعدات والآلات في المصانع أو بإجراءات التشغيل القياسية للمؤسسة، وتوجيه الموظفين في بداية مدة وظيفة العامل. وتظهر بيانات الفترة 2018-2020 أن نسبة لم تتعد 29% من الشركات المتوسطة والكبيرة في الاقتصادات الستة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا قدمت تدريبا رسميا (إسلام وغاتي، 2022ب). ويقل هذا عن المتوسط في العينة كلها (39%) التي تشمل اقتصادات من أوروبا وآسيا الوسطى. ويبلغ معدل انتشار التدريب الرسمي في أوروبا وآسيا الوسطى 41%. يظهر الشكل 6-1 النسبة المئوية للشركات التي تقدم تدريبا رسميا في المنطقتين بترتيب تنازلي. وجاء ترتيب مصر والضفة الغربية وقطاع غزة بين أدنى أربعة اقتصادات في العينة. والمغرب هو الاقتصاد الوحيد في النصف الأعلى من العينة. وفي الجانب الإيجابي، ارتفعت نسبة الشركات المتوسطة والكبيرة في المنطقة التي تقدم تدريبا رسميا من 26% في عام 2013 إلى 29% في السنوات 2018-2020.

الشكل 6-1

الشركات التي تقدم تدريبا رسميا (بالنسبة المئوية)



المصدر: *مسوح مؤسسات الأعمال.*

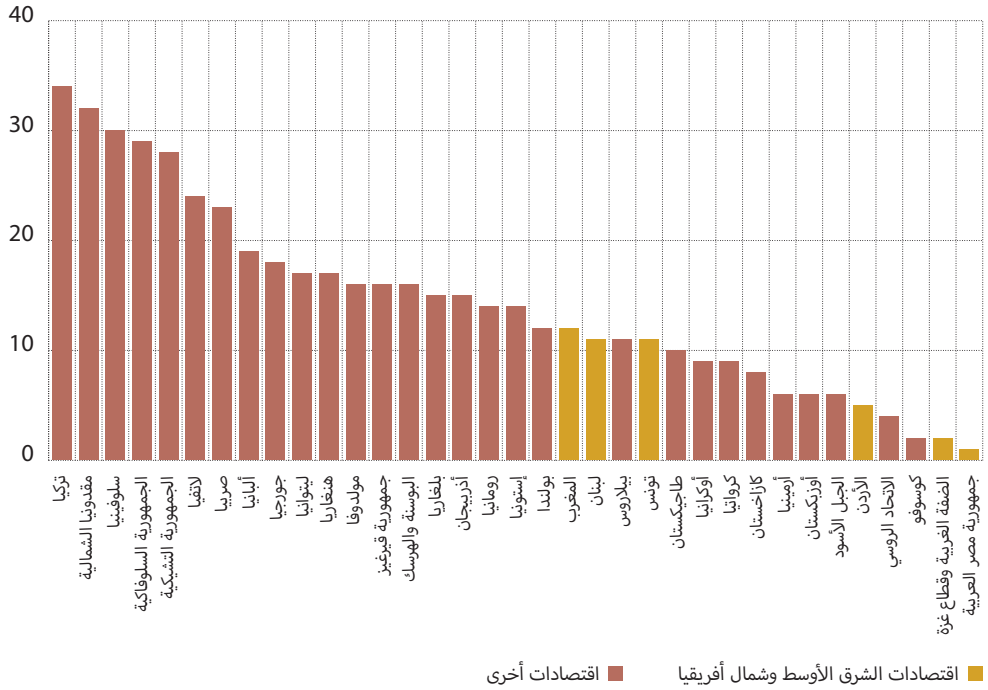
تقدم الشركات الصناعية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تدريبا رسميا لنسبة صغيرة من العمال. ويقدم عدد قليل من الشركات في المنطقة تدريبا رسميا، ولكن حتى حينما تفعل ذلك، فإن نسبة أقل من العمال يجري تدريبها مقارنة بالوضع السائد في المناطق الأخرى. ويتوافر لدى الشركات الصناعية مقياس لكثافة التدريب. ويظهر الشكل 6-2 متوسط نسبة العمال الذين تلقوا تدريبا في الشركات المتوسطة والكبيرة بحسب البلد في منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأوروبا وآسيا الوسطى في السنوات 2018-2020. أما الشركات التي لا تقدم تدريبا فتحصل على قيمة صفر. ولم يظهر أي بلد من بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في النصف الأعلى للترتيب. وكانت مصر والضفة الغربية وقطاع غزة أسوأ الاقتصادات أداءً. وفي المتوسط، لم يتلق سوى 7% من العمال في الشركات في المنطقة تدريبا رسميا في السنوات 2018-2020، وهو ما يقل عن نصف المتوسط البالغ 16% في أوروبا وآسيا الوسطى. وتُمكِّن البيانات من عام 2013 من تتبع الاتجاهات السائدة في التدريب الرسمي بمرور الزمن، وكانت النتائج متباينة. وفي المتوسط، زادت نسبة شركات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تقدم تدريبا رسميا من 26% إلى 29% رغم أن كثافة التدريب انخفضت انخفاضا طفيفا من 8% إلى 7%. ويعد التحدي المتمثل في انخفاض توفير التدريب الرسمي الذي تقدمه الشركات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مصدر قلق بشكل خاص نظرا للفجوة الكبيرة بين المهارات التي تطلبها الشركات وتلك التي يملكها الخريجون الجدد.

في منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأوروبا وآسيا الوسطى على السواء، غالبا ما تكون الشركات التي تقدم تدريبا شركات تصدير أكبر حجما وأحدث عهداً ومملوكة للأجانب ومتصلة رقمياً. وفي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، غالبا ما تكون الشركات التي تقدم تدريبا رسميا عاملةً في القطاعات الخدمية، أمَّا في أوروبا وآسيا الوسطى فلا يوجد فيما يبدو اختلاف بين القطاعات. وفي المنطقتين كلتيهما، لا يحتمل أن تدير النساء الشركات التي تقدم تدريبا أكثر من تلك التي لا تقدم هذا التدريب. ولكن في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يزداد احتمال أن تكون الشركات التي تقدم تدريبا مملوكة لامرأة، وليس الحال كذلك في أوروبا وآسيا الوسطى.

تضم الشركات الكبيرة والمتوسطة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نسبة كبيرة من الموظفين الحاصلين على تعليم جامعي. وفي السنوات 2018-2020، في المتوسط، كان نحو 32% من العمال في الشركات المتوسطة والكبيرة في المنطقة حاصلين على تعليم جامعي. وهي نسبة أعلى من المتوسط البالغ 27% في أوروبا وآسيا الوسطى. ويعرض الشكل 6-3 المتوسطات القُطْرية لنسبة العمال الحاصلين على تعليم جامعي في الشركات المتوسطة والكبيرة. وباستثناء تونس، تحل اقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في النصف الأعلى من العينة. وزادت نسبة القوى العاملة الحاصلة على تعليم جامعي في منطقتي أوروبا وآسيا الوسطى والشرق الأوسط وشمال أفريقيا بين 2013 و2018-2020 ، وشهدت الأخيرة زيادة أكبر من 26% إلى 32%.

الشكل 6-2

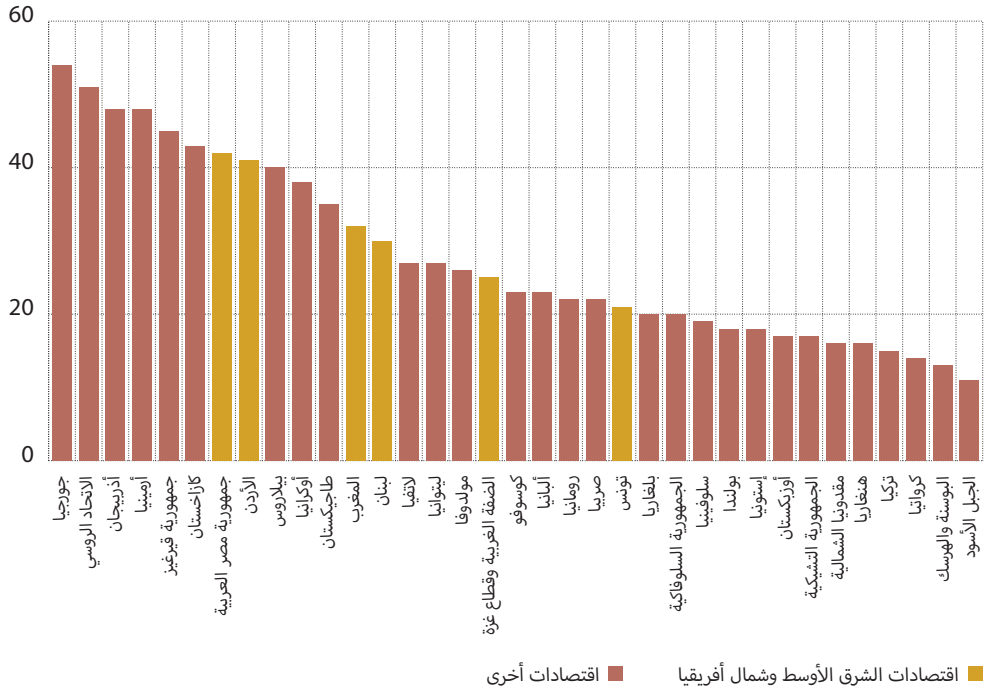
النسبة المئوية للعمال الذين تلقوا تدريبا رسميا (0 في حالة عدم وجود تدريب).



المصدر: *مسوح مؤسسات الأعمال.*

الشكل 6-3

النسبة المئوية للموظفين الدائمين بدوام كامل الحاصلين على درجة جامعية



المصدر: *مسوح مؤسسات الأعمال.*

تشير الإحصاءات إلى أن عوائد التدريب أعلى بالنسبة للعمال الأفضل تعليما. وقد يشير ارتفاع مستوى التعليم إلى امتلاك قدرات عالية، وقد تقرر الشركات استبقاء العمال المتعلمين عن طريق الاستثمار فيهم، لا سيما في الاقتصادات النامية التي يقل فيها عدد الأفراد الحاصلين على تعليم عال. وقد تكون تكلفة التدريب أيضا أقل للعمال المتعلمين الذين اكتسبوا بالفعل مهارات التعلم (باسانيني وآخرون، 2007). وقد يحتاج العمال الحاصلون على تعليم عال إلى التدريب طيلة حياتهم المهنية حيث يكتسبون مهارات مختلفة مع الخبرة. غير أن احتمال أن يرحل العمال الحاصلون على تعليم عال قد تكون أعلى لأنهم يمتلكون قدرة تفاوضية أكبر ويزداد احتمال انتقالهم إلى شركات أخرى. وأخيرا، قد تكون نسبة العمال الحاصلين على تعليم عال مؤشرا لمستوى رأس المال البشري العام في الاقتصاد. فحينما يكون رأس المال البشري منخفضا بوجه عام، قد تنفذ الشركات برامج تدريب للتعويض عن نقص التعليم أو عن تدني جودة التعليم. ولذلك، قد يكون التدريب الرسمي أكثر انتشارا على مستوى الشركات في الاقتصادات التي تنخفض فيها مستويات رأس المال البشري.

يدرك المديرون الأكثر كفاءة أهمية رأس المال البشري، ولذلك يرجح أكثر أن يستثمروا في أنشطة التدريب. وقد تدرك الشركات التي تحظى بإدارة جيدة أهمية التدريب في قياس قدرات الأفراد وتكتسب بذلك معلومات إضافية (أسيموغلو وبيشكي، 1998). ويمكن للتدريب أن يتيح للعمال إظهار قدراتهم، كما أنه يساعد الشركات على اجتذاب العمال ذوي القدرات العالية (أوتور، 2001؛ وكابيلي، 2004). علاوةً على ذلك، قد تؤدي الممارسات الإدارية الجيدة إلى غرس ثقافة تدريب العمال على التكيف مع الأنظمة الفعالة. وقد تكون قدرة الشركات على وضع أهداف فعالة ومتابعة الأداء والترقية وتقديم المكافآت على أساس الجدارة والاستحقاق في صميم الأنظمة التي يجري فيها تدريب العمال بانتظام لتطوير مهاراتهم وتحسين أدائهم.

يُعَد مستوى رأس المال البشري في منشآت الأعمال مؤشرا قويا على مدى انتشار التدريب الرسمي وكثافته. وأظهر تحليل بيانات جولتي مسوح مؤسسات الأعمال في 2013 و2018-2020 للشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وأوروبا وآسيا الوسطى أن الشركات التي لديها عمال أفضل تعليما وممارسات إدارية جيدة يرجح أكثر أن تتولى تنفيذ برامج تدريب رسمي، وأن تدرب نسبة أكبر من عمالها. ولكن توجد اختلافات كبيرة فيما بين المناطق. ففي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تعد نسبة العمال الحاصلين على تعليم جامعي مؤشرا مهما لتدريب الموظفين، أمَّا الممارسات الإدارية فليس لها تأثير ذو دلالة إحصائية مهمة. وتظهر بعض المؤشرات أن أبعاد الممارسات الإدارية، مثل مؤشرات متابعة الأداء، ترتبط ارتباطا إيجابيا باعتماد التدريب الرسمي في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، لكن هذه النتائج ليست قوية. وعلى النقيض من ذلك، تمثل الممارسات الإدارية مؤشرا قويا على تنفيذ التدريب في مختلف اقتصادات أوروبا وآسيا الوسطى.

قد يكون نوع التدريب مهماً. وقد تختلف العلاقة الإيجابية بين نسبة العمال الحاصلين على تعليم جامعي والتدريب الرسمي في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بحسب نوع التدريب. وتتضمن جولة مسوح مؤسسات الأعمال في الفترة 2018-2020 معلومات عن نوع التدريب الذي تقدمه الشركات. ويشمل ذلك ستة أنواع من التدريب. وهي الحساب أو الرياضيات، وحل المشكلات أو التفكير النقدي، واللغة الأجنبية، ومهارات الإدارة والقيادة، والتعامل والتواصل بين الأفراد، والمهارات الفنية الخاصة بوظائف مُعيَّنة.

ويعد معدل انتشار أنواع مُعيَّنة من التدريب متدنيا جدا في المنطقة. وأعلى معدلات الانتشار هي للتدريب الفني لوظائف مُعيَّنة (25.1%) تليها مهارات التعامل والتواصل بين الأفراد (1.7%)، ومهارات الإدارة والقيادة (0.95%). وتعد معدلات انتشار التدريب على مهارات الحساب والرياضيات (0.04%)، وحل المشكلات أو التفكير النقدي (0.03%)، ومهارات اللغات الأجنبية (0.08%) منخفضة للغاية. وترتبط نسبة العمال الحاصلين على تعليم جامعي ارتباطا إيجابيا كبيرا بنوع واحد من التدريب، وهو المهارات الفنية لوظائف مُعيَّنة. وقد تحمي الشركات استثماراتها في التدريب بالتركيز على مهارات مُحدَّدة غير قابلة للنقل إلى شركات أخرى. ومن ناحية أخرى، من المحتمل أيضا أن تُخرِّج الأنظمة التعليمية في المنطقة عمالاً مزودين بمهارات يجب تطويرها لتضاهي المهارات التي تطلبها منشآت الأعمال.

ويزداد احتمال أن تقوم الشركات الأكبر حجما التي تستثمر في رأس المال المادي ولديها شهادات جودة بتدريب عمالها. وتمتلك الشركات الأكبر المزيد من الموارد، ولذلك تكون أقدر على تنفيذ تدريب رسمي باهظ التكلفة. وهذا استنتاج مشترك في مختلف المناطق الأخرى أيضا (ألميدا وأتيريدو، 2015؛ ولياكات ونوغنت، 2015). ويزداد احتمال أن تقوم الشركات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي حصلت على شهادات جودة الأيزو بتدريب عمالها. وقد تعكس شهادة الجودة مستوى التطور التكنولوجي في العملية الإنتاجية في الشركة (لياكات ونوغنت، 2015). وهي تُمكِّن الشركات أيضا من استخلاص مكاسب من الاستثمارات في الابتكار (بونوف، 2016). ويزداد أيضا احتمال أن تقدم الشركات التي تستثمر في الأصول المادية، مثل الآلات والمعدات، تدريبا رسميا لعمالها.

لتحليل رأس المال البشري في الشركات بالمنطقة تداعيات مهمة على صعيد السياسات. أولاً، قد يُحفِّز تعزيز التعليم الجامعي في صفوف القوى العاملة الشركات على استثمار المزيد في عمالها. ولهذا آثارٌ إيجابية لزيادة التعليم الجامعي بين السكان، إذ إنه يعطي الشركات حافزا للاحتفاظ بعمالها وتطوير مهاراتهم. ولكن في ظل الارتفاع المُثبَت لمعدلات البطالة في صفوف الخريجين الجامعيين في المنطقة، قد لا يكون هذا كافيا، وقد يلزم أن تصحبه إصلاحات لتقوية القطاع الخاص وتحسين بيئة الأعمال التجارية. علاوة على ذلك، إذا كان انتشار التدريب يهدف إلى تكييف وتطوير مهارات العمال المتعلمين من أجل إكسابهم المهارات المطلوبة في القطاع الخاص، فإن الآثار على صعيد السياسات ينبغي ألا تقتصر على تعزيز التعليم الجامعي، وإنما تشمل أيضا ضمان اتساقه مع متطلبات القطاع الخاص. ثانيا، قد لا تكون ممارسات الإدارية الجيدة في منشآت الأعمال بالمنطقة كافية، وقد يلزم تدخل الحكومة لتحسين مستويات التعليم الجامعي للقوى العاملة. وأحد الاحتمالات هو أن انتشار الممارسات الإدارية متدنية الجودة في المنطقة يجعلها غير فعالة في التحفيز على الاستثمار في العمال. وأخيرا، ينبغي لواضعي السياسات ملاحظة مزايا اعتماد نهج شامل واسع النطاق لزيادة التدريب الرسمي الذي تقدمه الشركات. ومن المرجح أن يؤدي تعزيز بيئة أعمال مواتية للاستثمار في رأس المال المادي والابتكار إلى خلق حوافز لمؤسسات الأعمال في المنطقة كي تستثمر في عمالها.

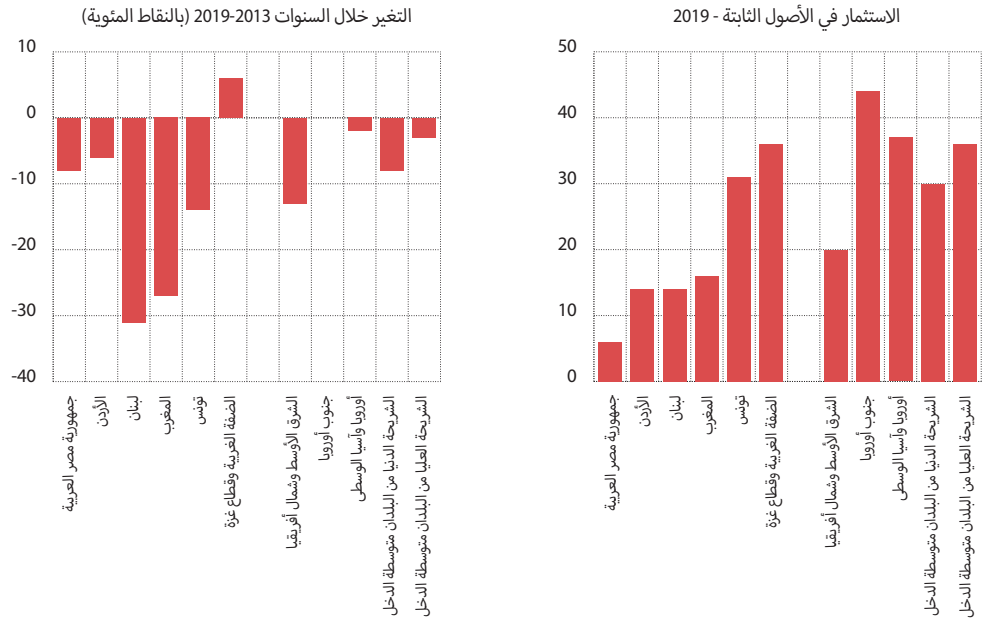
القسم 7

فرص الحصول على التمويل والاستثمار

تُعد معدلات الاستثمار منخفضة للغاية في اقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي يُغطيها مسح مؤسسات الأعمال. ويعد الاستثمار ضروريا لنمو رصيد رأس المال في أي اقتصاد. وبدون الاستثمار، لا يمكن لمستويات المعيشة في الاقتصادات التي يغطيها هذا التقرير أن تقترب من نظائرها في الاقتصادات المتقدمة. والحصول على التمويل يُسهِّل الاستثمارات، ومن ثم يساعد على تعزيز النمو المحتمل.[11] وكما يظهر الشكل 7-1، استثمرت 20% فقط من الشركات في المتوسط في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في الأصول الثابتة، وهي نسبة تقل كثيرا عن مثيلتها في الاقتصادات المرجعية (أكباس وآخرون، 2022). وتكشف معدلات الاستثمار المنخفضة عن تراجع ملحوظ مقارنة بنتائج جولة مسوح مؤسسات الأعمال في عام 2013. وينتشر انخفاض معدلات الاستثمار على نطاق واسع، وكانت الضفة الغربية وقطاع غزة البلد الوحيد الذي شهد زيادة في نسبة الشركات المستثمِرة. وتتسق هذه الملاحظات مع بيانات الاقتصاد الكلي المُبيَّنة في القسم 1.

الشكل 7-1

الاستثمار في الأصول الثابتة (% من الشركات)



المصدر: *حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.*

ملاحظة: *جنوب أوروبا تشمل قبرص واليونان وإيطاليا ومالطا والبرتغال. أوروبا وآسيا الوسطى تشير إلى الاقتصادات التي كانت جزءا من جولة مسوح مؤسسات الأعمال في السنوات 2018 - 2020. وتشير مجموعة الشريحة العليا من البلدان متوسطة الدخل إلى المتوسط الخاص بها.*

ربما يرجع انخفاض معدلات الاستثمار في اقتصادات المنطقة إلى تعذر الحصول على تمويل خارجي. ويُظهِر تحليل بيانات مسوح مؤسسات الأعمال أن نسبة كبيرة من الشركات التي تحتاج إلى قرض تعجز عن الحصول عليه، وبذلك تواجه قيود ائتمانية. وتُعرَّف الشركات التي تعاني من قيود ائتمانية بأنها الشركات التي تحتاج إلى قرض لكن طلبها للحصول على قرض قُوبِل بالرفض، أو أنها عازفة من البداية عن طلب قرض.[12] ويُظهِر الشكل 7-2 أنه في اقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، في المتوسط،

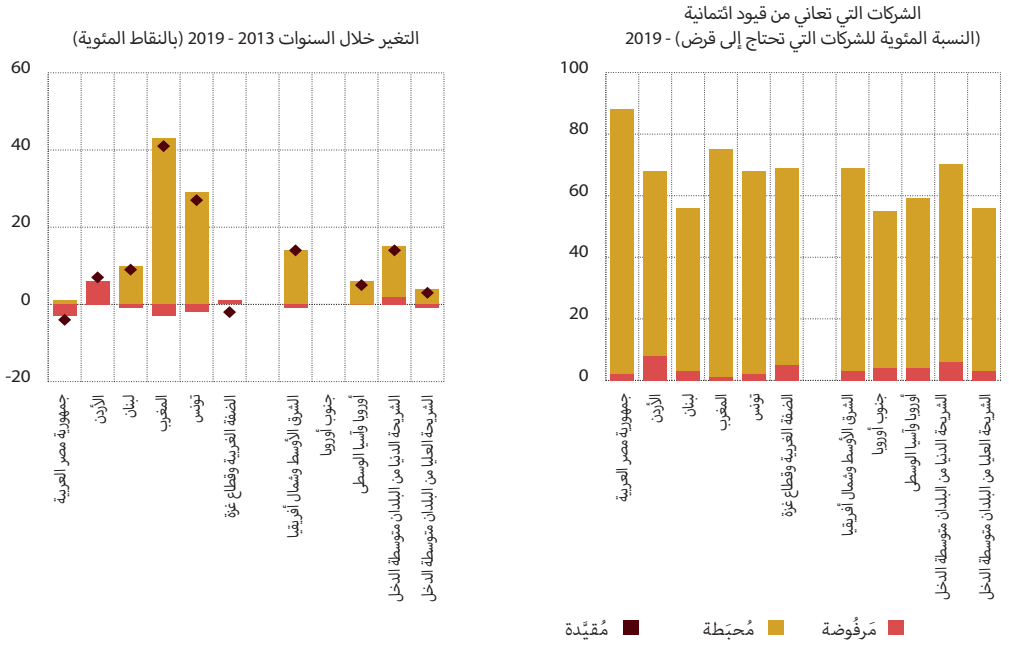
[11] انظر على سبيل المثال، ليفاين (2005) للاطلاع على نظرة عامة شاملة للتمويل والتنمية.

[12] انظر البنك الأوروبي للاستثمار (2021) للاطلاع على مناقشة مقارنة لمؤشرات القيود الائتمانية في مسح البنك الأوروبي للاستثمار لمناخ الاستثمار، ومسح البنك المركزي الأوروبي لإمكانية حصول المؤسسات على التمويل، ومسح مؤسسات الأعمال.

يواجه نحو 69% من الشركات التي تحتاج إلى قرض قيود ائتمانية مقابل 59% في أوروبا وآسيا الوسطى. ولكن المتوسط الإقليمي يخفي تباينات كبيرة بين البلدان. إذ يعاني نحو 90% من الشركات المصرية التي تحتاج إلى قرض قيود ائتمانية مقابل 56% في لبنان و68% في الأردن. ويظهر الشكل 7-2 أيضا أن الأغلبية العظمى من الشركات التي تعاني من قيود ائتمانية عازفة عن طلب قرض. ومن ناحية أخرى، فإن حالات الرفض لطلبات الحصول على قرض نادرة في جميع المناطق. وشهد المغرب وتونس زيادة كبيرة في نسبة الشركات التي تواجه قيود ائتمانية عند مقارنتها بنتائج جولة المسوح السابقة.[13] ولكن البلدان الأخرى سجَّلت أيضا زيادة في نسبة الشركات التي تعانى من قيود ائتمانية وإن كان بدرجة أقل كثيرا. وعلى النقيض من الوضع في الاقتصادات المرجعية، لا يوجد ارتباط واضح بين حجم الشركة وعمرها والقيود الائتمانية.

الشكل 7-2

الشركات التي تعاني من قيود ائتمانية (% من الشركات التي تحتاج إلى قرض)



المصدر: *حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.*

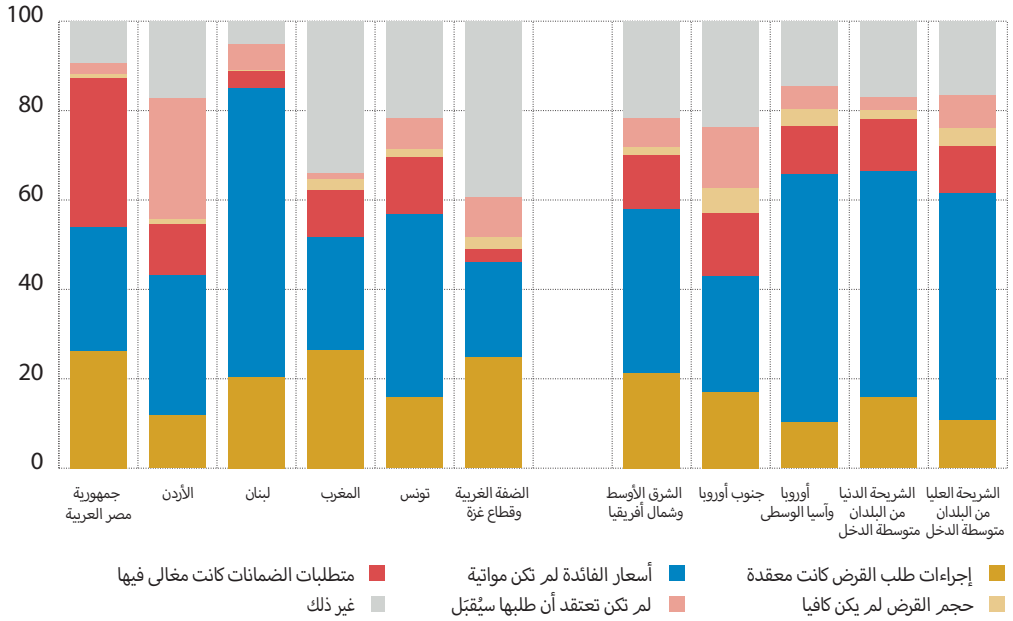
ملاحظة: *جنوب أوروبا تشمل قبرص واليونان وإيطاليا ومالطا والبرتغال. أوروبا وآسيا الوسطى تشير إلى الاقتصادات التي كانت جزءا من جولة مسوح مؤسسات الأعمال في السنوات 2018 - 2020. وتشير مجموعة الشريحة العليا من البلدان متوسطة الدخل إلى المتوسط الخاص بها.*

تثني متطلبات الضمانات الصارمة، وإجراءات طلب القرض المعقدة، وارتفاع أسعار الفائدة الشركات عن طلب قرض. وتقدم مسوح مؤسسات الأعمال معلومات عن السبب الذي يُثْني منشآت الأعمال عن طلب قرض. ويظهر الشكل 7-3 أن ارتفاع أسعار الفائدة هو السبب الذي تتكرر إشارة الشركات إليه لتعليل عدم طلبها قرضا. ولكن الأهمية النسبية لأسعار الفائدة المرتفعة تختلف من بلد لآخر. وفي لبنان، فإن أغلبية الشركات العازفة عن طلب قرض يُثْنيها ارتفاع أسعار الفائدة. وفي مصر والأردن والمغرب، تلعب الإجراءات المعقدة لطلب القرض أيضا دورا مهما في ذلك العزوف. وتبرز مصر عن البلدان الأخرى من حيث إن متطلبات الضمانات هي العامل الرئيسي الذي يُثْني الشركات عن طلب القرض.

[13] لم تحقِّق عينة 2013 للمغرب العدد المستهدف من المقابلات. وأعيد ترجيح العينة لضمان أن تكون تمثيلية للمجتمع الإحصائي. وقد تُعزَى جزئيا الزيادة الحادة في نسبة الشركات التي تواجه قيود ائتمانية إلى مصاعب في جمع البيانات في عام 2013.

الشكل 7-3

العوامل التي تُثنِي الشركات عن التقدم بطلب للحصول على قرض (% من الشركات المُحبَطة)



المصدر: حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.

ملاحظة: جنوب أوروبا تشمل قبرص واليونان وإيطاليا ومالطا والبرتغال. أوروبا وآسيا الوسطى تشير إلى الاقتصادات التي كانت جزءا من جولة مسوح مؤسسات الأعمال في السنوات 2018 - 2020. وتمثل مجموعة الشريحة العليا من البلدان متوسطة الدخل إلى المتوسط الخاص بها.

تعتمد نسبة كبيرة من الشركات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نهج الاكتفاء الذاتي ماليا.[14] وأظهر تحليل الجولة الأولى من مسوح مؤسسات الأعمال في المنطقة (البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير وآخرون، 2016) غياب الاتصال بين الشركات والبنوك في المنطقة. ولذلك، تقوم الشركات بتعديل إستراتيجياتها الإنتاجية لتراعي وضعاً لا يكون فيه التمويل الخارجي حقاً خيارا ملائما حتى إذا كان ثمن هذا فقدان فرص النمو. وتؤكد بيانات من مسح مؤسسات الأعمال 2018-2020 أن كثيرا من الشركات في المنطقة لا تزال عازفة عن التعامل مع النظام المالي. وتستخدم هذه الشركات التمويل الداخلي فقط، ومن ثم يمكن وصفها بأنها مكتفية ذاتيا ماليا. ويجمع البيانات عن هيكل مسؤولية الشركة مع المعلومات المتعلقة بطلب القرض يُمكن فهم ما إذا كانت الشركة ترى أن الوضع الأمثل هو الاعتماد على التمويل الذاتي. والشركات التي تنتهج الاكتفاء الذاتي ماليا ولا تحتاج إلى الاقتراض هي مكتفية طواعيةً ذاتيا في ناحية التمويل. وأمَّا الشركات التي تكتفي ذاتيا ماليا وتحتاج إلى قرض فإنها -بحكم التعريف- تواجه قيود ائتمانية، لأنها لو حصلت على قرض فلن تكون حينئذ مكتفية ذاتيا. ويُنظر إلى هذه الشركات على أنها تتبع قسرا نهج الاكتفاء الذاتي ماليا.

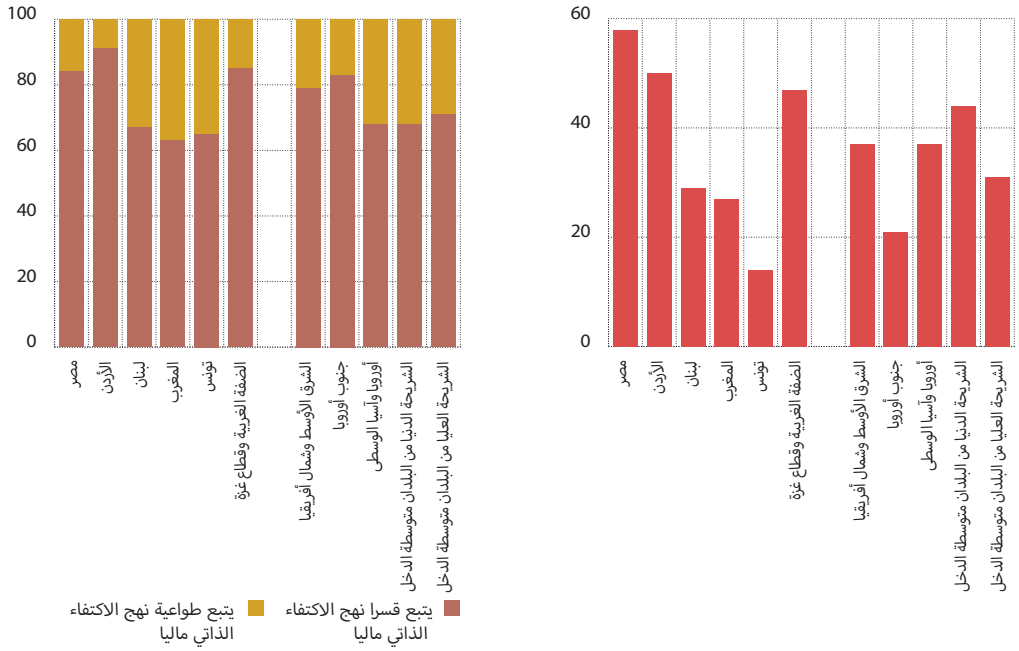
تبلغ نسبة الشركات المكتفية ذاتيا ماليا 37%، وهي أقل من المتوسط البالغ 44% في الشريحة الدنيا من البلدان متوسطة الدخل، وأعلى من المتوسط البالغ 31% في الشريحة العليا من البلدان متوسطة الدخل (انظر الشكل 7-4). والمعدلات المرتفعة لنهج التمويل الذاتي البالغة نحو 50% في مصر والأردن والضفة الغربية وقطاع غزة تقابلها المعدلات المنخفضة نسبيا السائدة في لبنان والمغرب وتونس. وتبلغ نسبة الشركات المعتمدة على التمويل الذاتي في تونس 14% وهي أقل من المتوسط في منطقة جنوب أوروبا. وفي الاقتصادات المتقدمة، تكون حصة الشركات ذات الرافعة المالية الصفرية أقل بكثير. على سبيل المثال، تُمثِّل الشركات ذات الرافعة المالية الصفرية 10% من الشركات المدرجة في الولايات المتحدة.[15]

[14] لكي تُعتَبر الشركة مكتفية ذاتيا ماليا يجب أن تقوم بتمويل رأسمالها العامل من مصادر داخلية فقط. ويستبعد هذا التعريف على سبيل المثال الشركات التي تستخدم ائتمان المُورِّدين في تمويل رأسمالها العامل. وفي حالة قيام الشركة بالاستثمار، يجب أيضا أن يتم تمويل الاستثمار بشكل حصري من مصادر داخلية. علاوةً على ذلك، يجب ألا يكون لدى الشركة قرض مستحق السداد أو أن تلجأ إلى السحب على المكشوف.

[15] انظر إستريبولايف ويانغ (2013). الغول وآخرون، (2018) اللتين تغطيان الشركات ذات الرافعة المالية الصفرية في مجموعة أوسع من البلدان.

الشكل 7-4

انتشار نهج الاكتفاء الذاتي ماليا (% من الشركات)



المصدر: *حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.*

ملاحظة: *جنوب أوروبا تشمل قبرص واليونان وإيطاليا ومالطا والبرتغال. أوروبا وآسيا الوسطى تشير إلى الاقتصادات التي كانت جزءا من جولة مسوح مؤسسات الأعمال في السنوات 2018 - 2020. وتمثل مجموعة الشريحة العليا من البلدان متوسطة الدخل إلى المتوسط الخاص بها.*

تتبع أغلبية الشركات المكتفية ذاتيا ماليا هذا النهج طواعية. ويظهر الشكل 7-4 أن أغلبية الشركات المكتفية ذاتيا ماليا تعتمد هذا النهج طواعية. وتوجد اختلافات كبيرة في هذا الشأن بين مصر والأردن والضفة الغربية وقطاع غزة من ناحية ولبنان والمغرب وتونس من ناحية أخرى. فالمجموعة الأولى من البلدان ترتفع فيها نسبة الشركات المكتفية ذاتيا ماليا، ولديها أيضا نسبة أكبر من الشركات التي تعتمد على التمويل الذاتي طواعية. وقد زادت نسبة الشركات المعتمدة على التمويل الذاتي طواعية بمقدار خمس نقاط مئوية مقارنة بجولة مسوح 2013 على الرغم من الجهود التي تبذل لتحسين الحصول على التمويل. وبلغت الزيادة أشدها في الأردن بمقدار 12 نقطة مئوية تليها الضفة الغربية وقطاع غزة (7 نقاط مئوية) والمغرب (6 نقاط مئوية). وتتسق الزيادة في الاعتماد على التمويل الذاتي مع تراجع أنشطة الاستثمار في البلدان المعنية.

يزيد احتمال أن تكون الشركات الأحدث عهداً والأصغر حجماً مكتفية ذاتيا ماليا. ويرتبط حجم الشركة وعمرها ارتباطا قويا بالاعتماد على التمويل الذاتي، حيث يزداد احتمال أن تكون منشآت الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركات حديثة العهد مكتفية ذاتيا ماليا. ويرتبط انخفاض مستوى التمويل الذاتي بدرجة تطور الشركة (التي تقاس باكتساب الشركة شهادة جودة معترف بها دوليا، واتخاذها موقعاً إلكترونيا، واستخدامها تكنولوجيا ذات ترخيص أجنبي، وقدرتها على تقديم تدريب رسمي للموظفين). ويزداد احتمال أن تعتمد الشركات التي تخدم بشكل أساسي الأسواق المحلية على التمويل الذاتي مقارنة بشركات التصدير.

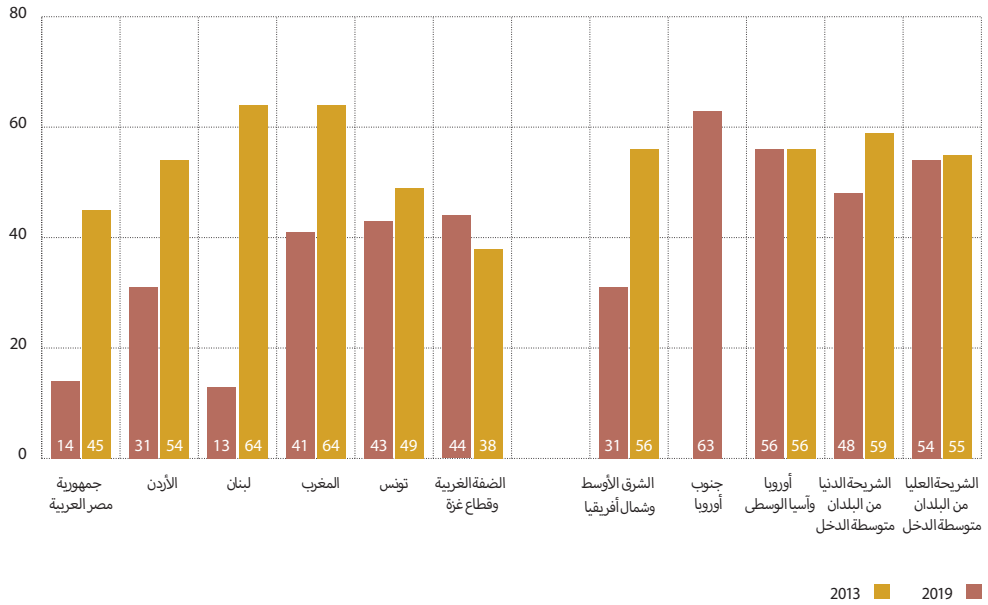
تشهد البلدان الفقيرة والتي لديها نظم إدارية ضعيفة نسبة مرتفعة من الشركات المكتفية ذاتيا ماليا. وفي البلدان التي تتميَّز بنظم إدارية جيدة وفقا لمؤشرات الحوكمة العالمية، تقل نسبة الشركات المعتمدة على التمويل الذاتي. ولكن مصر والأردن والضفة الغربية وقطاع غزة، تشهد نسبة من الشركات المكتفية ذاتيا ماليا طواعية أعلى مما يمكن توقعه بالنظر إلى جودة نظم الحوكمة في هذه البلدان. وبالمثل، تقل في الاقتصادات الأكثر ثراء نسبة الشركات المعتمدة على التمويل الذاتي. ومرة أخرى، تشهد مصر والأردن نسبة من الشركات التي تعتمد طواعية نهج التمويل الذاتي أكبر مما يشهده في المتوسط بلدٌ ذو مستوى مماثل من نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي. وأخيرا، فإن البلدان التي لديها فجوة إنتاج موجبة في المتوسط تقل فيها نسبة الشركات المكتفية ذاتيا ماليا عما تشهده البلدان التي لديها فجوة إنتاج سالبة. ويتسق هذا مع فكرة أن توفير الائتمان يساير تقلُّبات الدورة الاقتصادية.

تشير بيانات أحدث المسوح إلى ضعف العلاقة بين الحصول على التمويل والاستثمار. ففي معظم البلدان النامية، يقل بدرجة كبيرة ميل الشركات التي تعاني من قيود ائتمانية إلى الاستثمار مقارنة بالوضع في الشركات التي لا تعاني من قيود ائتمانية. ولم يعد هذا الانتظام التجريبي قائما في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. فعلى الرغم من أن معدلات الاستثمار انخفضت على نطاق واسع، فإن تراجع الميل للاستثمار لدى الشركات الحاصلة على الموافقة على طلب قرض يبرز بدرجة أكبر (انظر الشكل 7-5). وفي عام 2013، استثمرت 56% من الشركات الحاصلة على موافقة على طلب قرض في المنطقة في أصول ثابتة. وفي السنوات 2018-2020، تقلصت هذه النسبة إلى 31% وهو مستوى يقل عن مثيله في الاقتصادات المرجعية. وسجَّل لبنان أقوى تراجع، وهو ما يُعزَى إلى تفاقم الأزمات المالية واختلالات ميزان المدفوعات وقت جمع البيانات. ولكن مصر والأردن والمغرب شهدت أيضا انخفاضا كبيرا في الميل للاستثمار لدى الشركات الحاصلة على الموافقة على طلب قرض.

وتسهم منشآت الأعمال التي لا تواجه قيودا ائتمانية بنصيب كبير من الانخفاض في أنشطة الاستثمار. ويتلاءم هذا النمط مع اثنين من التفسيرات يختلفان في الدور الذي يُنسب لمعدلات الفائدة. فالتفسير الأول يؤكد على أهمية معدلات الفائدة للطلب على الاستثمار. وفي هذا الرأي، يؤدي تراكم الدين الحكومي المُبيَّن في القسم الأول إلى ارتفاع معدلات الفائدة. وفي بيئة ترتفع فيها معدلات الفائدة، تستخدم الشركات التمويل المصرفي بشكل أساسي لتلبية احتياجات السيولة القصيرة الأجل. أمَّا التفسير الثاني فيُؤكِّد على العقبات التي تعترض طريق الاستثمار عدا الحصول على التمويل. فارتفاع عدم اليقين، على سبيل المثال، غير مواتٍ للاستثمار. وفي سياق اقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، قد تنبع حالة عدم اليقين الشديدة من عدم الاستقرار السياسي الذي يُكثِر المجيبون في المسح الاستقصائي الإشارة إليه بوصفه أكبر العقبات.

الشكل 7-5

ميل الشركات التي نالت الموافقة على طلب قرض للاستثمار (بالنسبة المئوية)



المصدر: *حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.*

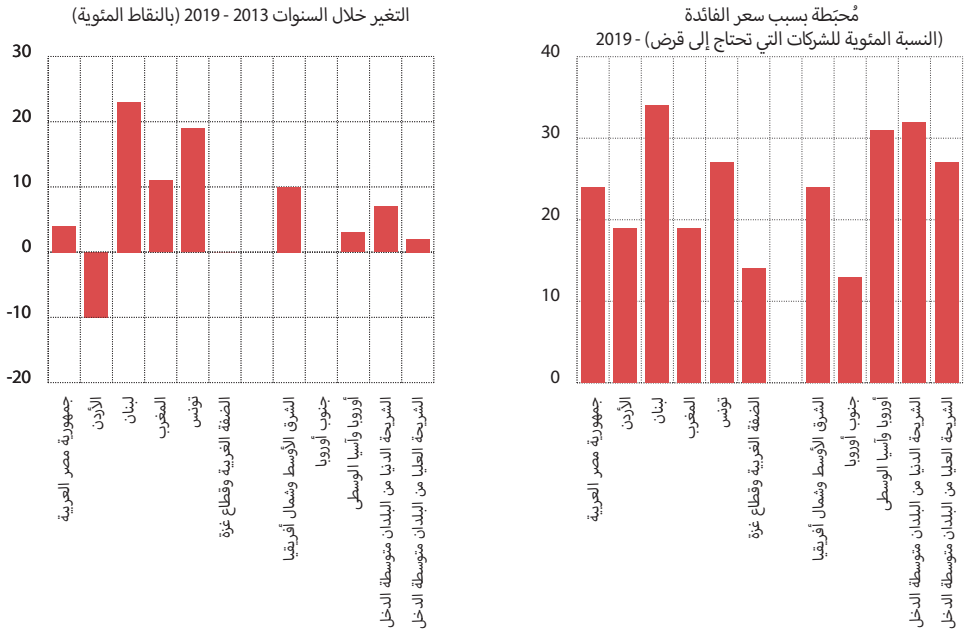
ملاحظة: *جنوب أوروبا تشمل قبرص واليونان وإيطاليا ومالطا والبرتغال. أوروبا وآسيا الوسطى تشير إلى الاقتصادات التي كانت جزءا من جولة مسوح مؤسسات الأعمال في السنوات 2018 - 2020. وتمثل مجموعة الشريحة العليا من البلدان متوسطة الدخل إلى المتوسط الخاص بها.*

يتوقف الدافع إلى استخدام القروض المصرفية على مستوى معدلات الفائدة. ومع انخفاض القيمة الحالية للاستثمارات، قد تُثْني معدلات الفائدة المرتفعة أيضا الشركات عن الاستثمار. ومع ارتفاع معدلات الفائدة، لن يلجأ إلى طلب الحصول على قرض إلا الشركات التي تعاني من مشكلات في السيولة أو التي لديها احتياجات تمويل قصيرة الأجل. ويجعل هذا معدلات الفائدة سبباً محتملاً للتغيير في استخدام الشركات لدوافع التمويل الخارجي. وبالنظر إلى محدودية وصول البنوك في المنطقة إلى الأسواق المالية العالمية، من المرجح أن يؤدي تزايد الدين الحكومي في العقد الأخير إلى مزاحمة الشركات الخاصة واستبعادها. ولذلك، حتى إذا ظل النشاط الاقتصادي المحلي قويا بفضل الإنفاق الحكومي، فإن معدلات الفائدة المرتفعة قد تمنع الشركات من القيام بمشروعات ستكون مجدية لو وُجِدت معدلات فائدة قروض معقولة. ولكن يصعب إيجاد بيانات عن معدلات فائدة

القروض التي تواجهها الشركات. ومن المرجح أن تكون المعدلات الأخرى (مثل عائد السندات الحكومية أو أسعار فائدة البنك المركزي) مؤشرات بديلة ضعيفة لمعدلات الفائدة الفعلية على القروض. بيد أن مسوح مؤسسات الأعمال تتيح مقياسا غير مباشر لمستوى معدلات الفائدة، أي نسبة الشركات العازفة عن طلب قرض بسبب ارتفاع أسعار الفائدة. وكما يظهرالشكل 7-6، زادت نسبة الشركات العازفة عن طلب قرض بسبب أسعار الفائدة المرتفعة مقارنة بما كانت عليه في جولة مسوح مؤسسات الأعمال في عام 2013.[16]

الشكل 7-6

الشركات التي يُثْنيها ارتفاع أسعار الفائدة عن طلب قرض (%)



المصدر: *حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.*

ملاحظة: *جنوب أوروبا تشمل قبرص واليونان وإيطاليا ومالطا والبرتغال. أوروبا وآسيا الوسطى تشير إلى الاقتصادات التي كانت جزءا من جولة مسوح مؤسسات الأعمال في السنوات 2018 - 2020. وتشير مجموعة الشريحة العليا من البلدان متوسطة الدخل إلى المتوسط الخاص بها.*

وتوجد علاقة ارتباط عكسي قوية بين نسبة الشركات العازفة بسبب أسعار الفائدة المرتفعة ومعدلات استثمار الشركات التي لديها موافقة على طلب قرض. ويتسق هذا الاستنتاج مع الفرضية القائلة بأن أسعار الفائدة عامل مهم في تقييد الاستثمارات للشركات القادرة على الحصول على قرض.[17] ووفقا للرسم البياني أعلاه، انتقلت بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا جهة اليمين على امتداد المحور الأفقي للشكل الشكل 7-7، مما يعكس الزيادة في الشركات العازفة بسبب أسعار الفائدة المرتفعة. ويؤدي التراجع الحاد لمعدلات الاستثمار في اقتصادات المنطقة إلى تحوُّل إلى الأسفل على امتداد المحور الرأسي. بل إن الارتباط بين العزوف بسبب أسعار الفائدة والاستثمار المشروط بالموافقة على طلب قرض يبدو أقوى في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وقد تكون زيادة هذا الارتباط مؤشرا لزيادة مرونة الاستثمار فيما يتعلق بأسعار الفائدة، أو عاملا ثالثا يُؤثِّر على المتغيرين كليهما.

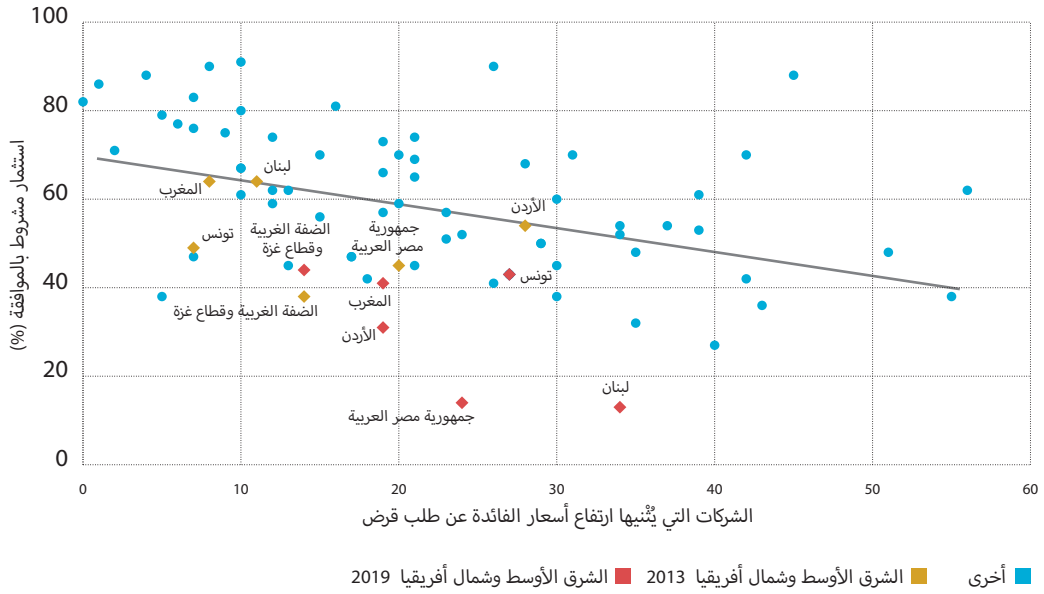
[16] تجدر أيضا ملاحظة ضرورة النظر إلى الشكاوى بشأن ارتفاع أسعار الفائدة المرتفعة بمعزل عن العوائد التي تستطيع الشركات توليدها من أصولها. وتَذكُر الشركات العازفة بسبب أسعار الفائدة المرتفعة ضمنيا أن تكلفتها الحدية للتمويل مرتفعة بالنسبة إلى العائد الهامشي على رأس المال.

[17] يستند الشكل 7-7 إلى متوسطات على مستوى موجة المسوح القُطْرية، إذ يُغطِّي الاقتصادات الواحد والأربعين التي كانت جزءا من مسوح مؤسسات الأعمال في جولة 2013. ولا يمكن تقدير الصلة على مستوى الشركات، لأن الشركات التي لديها -بحكم التعريف- موافقة على طلب قرض لا يمكن أن تكون عازفة بسبب أسعار الفائدة المرتفعة.

مع أن أسعار الفائدة المرتفعة الناجمة عن تراكم الدين العام قد تكون أحد أسباب انخفاض الاستثمار، فإن البيئة غير المواتية لأنشطة الأعمال قد تؤدي إلى الأمرين معا (ارتفاع أسعار الفائدة وانخفاض معدلات الاستثمار). ولا يزال عدم الاستقرار السياسي السبب الأبرز الذي تكثر الإشارة إليه كعقبة لبيئة الأعمال التجارية (انظر القسم 1). فعدم الاستقرار السياسي قد يُثْني عن الاستثمار بتسببه في انخفاض العوائد المتوقعة بعد أخذ درجة المخاطر في الحسبان. وبعبارة أخرى، في بيئة يسودها عدم الاستقرار السياسي، قد يعجز رواد الأعمال عن جني ثمار جهودهم. وتشمل العوامل المنطقية الأخرى الاختلالات الهيكلية في بيئة الأعمال التجارية بالمنطقة، مثل إرث نموذج التنمية الذي تقوده الدولة (هينيبوش، 2020؛ والبنك الدولي، 2004)، وبيئة أعمال تتسم بالتحيز للشركات التي تتمتع بروابط سياسية نافذة (شيفبوير وآخرون، 2015). وعند مواجهة الاضطرابات الاجتماعية، تلجأ الحكومات في كثير من الأحيان إلى زيادة الإنفاق الاجتماعي لاسترضاء مواطنيها. وقد تُفسِّر هذه العوامل الأداء الاقتصادي الضعيف وتراكم الدين العام، وهو ما يؤدي في نهاية المطاف إلى مزيد من عزوف الشركات الخاصة عن الاقتراض.

الشكل 7-7

المزاحمة



المصدر: حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.

وخلاصة القول إن البيانات الكلية والجزئية تشير إلى أن الاقتراض الحكومي يؤدي إلى مزاحمة الاستثمارات الخاصة وإبعادها. وبالإضافة إلى الموارد المالية، يتطلب الإقراض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم موارد مُعيَّنة، وقدرات لتقييم المخاطر، والوصول إلى المعلومات عن الشركات والبيئة القانونية. لكن البنوك في المنطقة تتمتع بالفعل بتحقيق عوائد مرتفعة بتمويلها سندات حكومية أقل خطورة، وهي إستراتيجية لا تستهلك رأس مال البنوك. ومع انحسار المزاحمة، ستبحث البنوك عن سبل للربح من إقراض شركات القطاع الخاص، ومن ثم تصبح أكثر حرصا على اكتساب القدرات اللازمة.

ولذلك، يعد ضبط أوضاع المالية العامة عاملا رئيسيا لتحسين قدرة الشركات الخاصة على الحصول على التمويل. وقد يفتح برنامج موثوق به السبيل لقدرات الوساطة حتى قبل أن تبدأ نسب الاستدانة في التراجع، إذ إن علاوات المخاطر قد تنخفض بسرعة. ويمكن أن يعزز هذه بدوره الطلب من المستثمرين الأجانب على أدوات الدين المحلي والسيادي، ويزيد أيضا إمكانيات وصول الجهاز المصرفي المحلي إلى الأسواق المالية العالمية. وبحسب الوضع الحالي، تحقق الشركات الكبيرة، والأهم من ذلك، المملوكة للدولة أكبر استفادة من القدرات المحدودة للوساطة المالية.

ولكن ضبط أوضاع المالية العامة ليس بديلا عن تبني أجندة أوسع للإصلاح الهيكلي. ولم تُكمِل الاقتصادات بعد التحول إلى بيئة أعمال تجارية مواتية لنمو يقوده القطاع الخاص. ويمثل ارتفاع نسبة الشركات المعتمدة على التمويل الذاتي أحد أعراض هذه المشكلة. وتشير النتائج إلى أن نهج التمويل الذاتي هو استجابة للصعوبات التي تنطوي عليها بيئة الأعمال. علاوةً على ذلك، الشركات المكتفية ذاتيا ماليا تكون في العادة غير متطورة نسبيا من حيث مجموعة من الأبعاد الأخرى. ويشير هذا إلى أنه من غير المحتمل أن يؤدي إجراء تحسينات في جانب العرض للنظام المالي وحده إلى تعزيز أداء هذه الشركات.

القسم 8

الاقتصاد الأخضر في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

لا تزال الحوافز التي تجعل الشركات تسعى لخفض الانبعاثات الكربونية ضعيفة، إذ إن جميع الاقتصادات في المنطقة مازالت تدعم أنواع الوقود الأحفوري والكهرباء المُولَّدة من الوقود الأحفوري. وفي كل بلدان المنطقة، انخفضت نسبة الدعم للوقود الأحفوري في إجمالي الناتج المحلي بين عامي 2015 و2020، ولكن لا تزال كبيرة لا يستهان بها.[18] ووفقا لتقديرات صندوق النقد الدولي، يبلغ إجمالي قيمة الدعم للوقود الأحفوري في المنطقة (ماعدا المعاملات الضريبية) 14 مليار دولار في 2020 (ما يعادل 2.4% من إجمالي الناتج المحلي للمنطقة)، أمَّا الدعم شاملا المعاملات الضريبية فقد بلغ 123 مليار دولار (20.6% من إجمالي الناتج المحلي).

وبالنسبة للشركات المدرجة، فإنه توجد الآن حوافز أقوى لتأخذ في الحسبان القضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة. وتلعب اعتبارات القضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة دورا رئيسيا في توجيه المستثمرين، والمؤسسات المالية، والعملاء والموردين لفهم قدرات الشركات على إنتاج قيمة طويلة الأجل لمجموعة واسعة من أصحاب المصلحة. وقد أعدت أكثر أسواق الأوراق المالية تطورا في المنطقة -وهي البورصة المصرية - إرشادات بشأن الإبلاغ عن القضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة، وجعلته إحدى قواعد الإدراج في البورصة، وهي تقدم أيضا تدريبا متصلا بهذه القضايا. وأصدرت بورصة عمَّان للأوراق المالية إرشادات بشأن الإبلاغ عن القضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة. ولكن المعلومات عن ممارسات الشركات فيما يتعلق بالقضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة ليست في الغالب متاحة إلا للشركات المدرجة، وفي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، فإن عدد الشركات المدرجة قليل نسبيا، إذ إن كثيرا من أسواق الأوراق المالية لا تزال غير متطورة.

ويُقدِّم مسح مؤسسات الأعمال بيانات عن الممارسات المتعلقة بالقضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة للشركات غير المُدرجة والشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. ويشتمل المسح على 40 سؤالاً يمكن أن تلقي الضوء على الممارسات المتعلقة بالقضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة للشركات غير المُدرجة والشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في بلدان الأسواق الناشئة. ويستخدم فيرازي وتوسكي (2022) هذه المعلومات لبناء المؤشر المركب لمسؤولية الشركات فيما يتعلق بالقضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة استرشادا بمعايير مجلس معايير محاسبة الاستدامة. وتم ضبط درجات التقييم لكل من الأسئلة -وهي 21 سؤالا عن القضايا البيئية، وستة عن القضايا الاجتماعية، و13 عن قضايا الحوكمة- بحيث تكون لها قيمة وسطية قدرها صفر وانحراف معياري قدره 1 في العينة. ثم تم تجميعها لتكوين الدرجات المعيارية لكل مجموعة من المجموعات الثلاث للممارسات المتعلقة بالقضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة. وأُنشِئ مؤشر عام كمتوسط غير مُرجَّح للمجالات الثلاثة. وتشير قراءة للدرجة المعيارية فوق مستوى صفر إلى أن ممارسات الشركة فيما يتعلق بالقضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة أفضل من متوسط العينة. ومن خلال نطاق تغطية مسوح مؤسسات الأعمال، تشمل المعلومات-وبالتالي المؤشر-أكثر من 28 ألف شركة معظمها صغيرة ومتوسطة الحجم في 41 اقتصادا. ولأن مسح مؤسسات الأعمال لم يتم تصميمه خصيصا لجمع معلومات بشأن الممارسات المتعلقة بالقضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة، فإن هذا المؤشر لا يتبع معايير أي من المنظمات الأربع الرئيسية المختصة بهذه القضايا[19] في مجملها، ولا يحاكي أيا من النُهُج المتنوعة لوكالات تصنيف الممارسات المتعلقة بهذه القضايا (مثل Vigeo Eiris، و ISS-oekom، و MSCI ESG Rating، و Sustainalytics).[20]

ويعد متوسط جودة مسؤولية الشركات فيما يتعلق بالقضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة في اقتصادات منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا منخفضا. وتتأخر شركات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بدرجة كبيرة عن مثيلاتها في شرق وجنوب أوروبا، وتكون في العادة بين أسوأ الشركات أداءً (الشكل 8-1). ويبرز هذا التخلف بوضوح في الأبعاد البيئية والاجتماعية. وبشكل أكثر تحديدا، تعد مصر والضفة الغربية وقطاع غزة الأسوأ في المجموعة الكاملة للاقتصادات الواحد والأربعين التي يغطيها مسح مؤسسات الأعمال. فأداؤهما ضعيف حتى عندما يُؤخذ في الحسبان مستوى تنميتهما الاقتصادية (من حيث نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي). وداخل منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يعد الأردن وتونس أفضل الاقتصادات أداءً، لكنهما مع ذلك دون متوسط الأداء في اقتصادات الأسواق الناشئة.

---

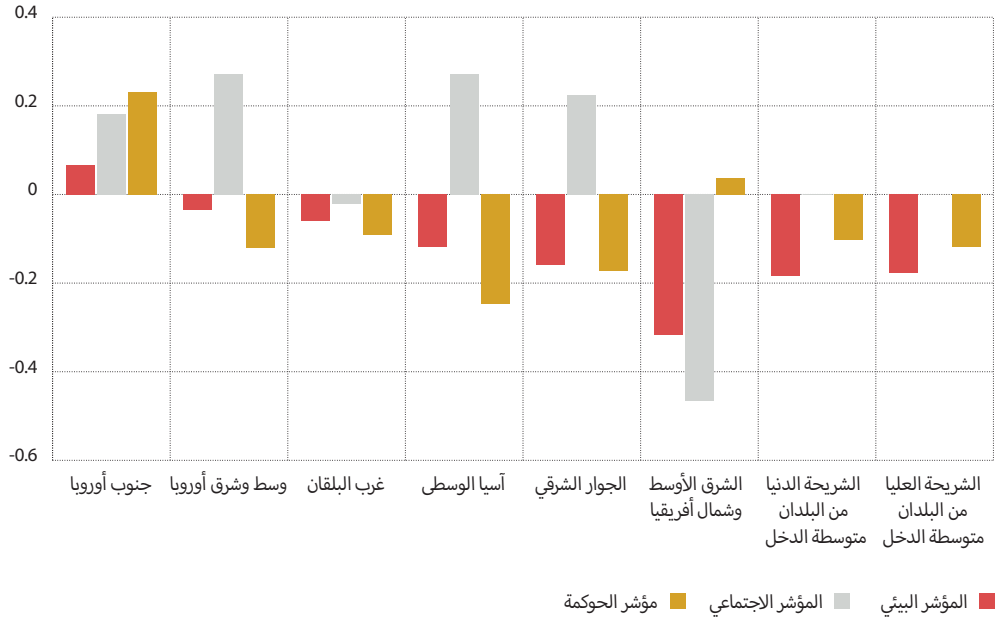
18 لا تتوفر بيانات بشأن الضفة الغربية وقطاع غزة.

19 هذه النهج هي المبادرة العالمية لإعداد التقارير (GRI) ومجلس معايير محاسبة الاستدامة (SASB)، و CDP (مشروع الإفصاح عن الكربون سابقاً)، ومجلس معايير الإفصاح عن الكربون (CDSB)، و المجلس الدولي لإعداد التقارير المتكاملة (IIRC).

20 تستخدم وكالات تصنيف الممارسات المتعلقة بالقضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة نُهُجا مختلفة (بيرغ وآخرون، 2020؛ وشاترجي وآخرون، 2016؛ وغيبسون وآخرون، 2019)، والارتباط بين درجات تصنيف هذه الممارسات التي تقدمها الوكالات المختلفة منخفض جدا (بيرج وآخرون، 2020). وفي ظل غياب معيار على مستوى الصناعة، و"الافتقار إلى اتفاق الذي يثير الاستغراب" بين وكالات التصنيف (شاترجي وآخرون، 2016) أو حتى "تجميع هذا الارتباك" (بيرغ وآخرون، 2020) في مجال تصنيف الممارسات المتعلقة بالقضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة، يصبح بناء مؤشر يعتمد فقط على إحدى منهجيات وكالات التصنيف أمرا ينطوي على إشكالية.

الشكل 8-1

متوسط جودة المؤشر المركب لمسؤولية الشركات البيئية والاجتماعية وفي الحوكمة (درجة معيارية)



المصدر: حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.

ملاحظة: تُحتَسب الدرجات المعيارية (Z-scores) على أساس العينة الكاملة لمسوح مؤسسات الأعمال. تُمثِّل البيانات متوسطات غير مرجَّحة للبلدان.

يُعد المكون الاجتماعي لاقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا الأقل بين جميع المناطق. إذ يتسم المكون الفرعي للنوع الاجتماعي، الذي يُحدِّد المكون الاجتماعي إلى جانب تعليم وتدريب القوى العاملة، بالضعف بشكل خاص. ويعد مستوى مشاركة النساء في القوى العاملة في بلدان المنطقة منخفضا، ونسبة النساء العاملات في المنطقة بين الشركات التي يشملها المسح لا تتجاوز 25%. ويعد تمثيل النساء في جهاز إدارة الشركات ضعيفا بالمثل، إذ إن 5% فقط من الشركات في المنطقة لديها نساء في أجهزة إدارتها مقارنة بأكثر من 20% في روسيا ووسط وشرق أوروبا وآسيا الوسطى. وعلى المستوى القُطْريِّ، يشهد المغرب وتونس ارتفاع مستوى مشاركة النساء في القوى العاملة (أكثر من 30% من القوى العاملة في العينة)، وتشهد تونس أيضا وجود عدد أكبر من النساء في جهاز إدارة الشركات (10% من الشركات).

ضغوط العملاء هي أهم العوامل في جودة الممارسات المتعلقة بالقضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة. وتشير تقديرات من تحليل على مستوى الشركات إلى أن الشركات التي يطلب عملاؤها شهادات بيئة أو التزاما بمعايير بيئية مُعيَّنة كشرط للتعامل مع هذه الشركات لديها ممارسات أفضل تتعلق بالقضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة في المتوسط مقارنة بالشركات التي لا يطلب عملاؤها ذلك. والحال كذلك أيضا إذا كانت الشركة من شركات التصدير. وتؤدي عدة عوامل أخرى أيضا دورا في هذا الشأن. وتتبع الشركات الأكبر حجما والأقدم ممارسات جيدة فيما يتعلق بالقضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة، وكذلك تفعل الشركات التي تعرضت لخسائر نقدية بسبب التلوث الذي أحدثه آخرون، أو الظواهر المناخية الشديدة، وكذلك الشركات التي تبلغ نسبة الملكية الأجنبية فيها 25% على الأقل.

وتستطيع الشركات، من أجل التخفيف من آثار أنشطتها على البيئة، أن تستثمر في كفاءة استخدام الطاقة و/أو الحد من التلوث والآثار البيئية السلبية الأخرى. وبشكل مباشر أو غير مباشر، تتعلق تدابير التخفيف التي تساعد الشركات على تقليص بصمتها الكربونية بنموذج الإنتاج الذي تتبعه الشركة (ثولاندر وآخرون، 2007). وتتسم التدابير التي تُعتبَر داعمة، ومنها أنظمة إدارة الطاقة، أو تحسين الإضاءة ومكافحة تلوث الهواء بأنها أقل كثافة في استخدام رأس المال، وأنها جزء من إستراتيجيات اغتنام الفرص السانحة. وعلى النقيض من ذلك، تتسم تدابير التخفيف المرتبطة بخط الإنتاج، مثل توليد الطاقة بأساليب أكثر مراعاة لظروف المناخ وتطوير الآلات والمعدات والمركبات، بأنها أكثر كثافة في استخدام رأس المال، وبأن الشركات تعتمدها في العادة حيثما تكون تكلفة الطاقة مدخلا مهما في عملياتها الإنتاجية.

وخلصت الدراسات التطبيقية إلى أن إستراتيجيات التخفيف في عمليات الدعم تجلب عوائد أكبر من تلك التي تتخذ في عمليات الإنتاج. وتزداد إمكانات كفاءة استخدام الطاقة في العمليات الإنتاجية إذا اعتمدت الشركات الممارسات الإدارية المناسبة فيما يتعلق بعمليات الدعم (باكلوند وآخرون، 2012؛ ووید وبرونر، 2011؛ والمفوضية الأوروبية، 2006). علاوة على ذلك، يعد الإنفاق الرأسمالي على العمليات الإنتاجية أكبر من الاستثمارات في عمليات الدعم (كالانتزيس وريفولتيلا، 2019).

وتتأخر الشركات في اقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عن نظيراتها في أوروبا وآسيا الوسطى من حيث الاستثمارات الخضراء والممارسات الإدارية الخضراء. ويتناول كالانتزيس وآخرون (2022) أثر المعوقات المالية وممارسات الإدارة الخضراء على الاستثمارات الخضراء في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مقارنة بالوضع في أوروبا وآسيا الوسطى. فقد قام أكثر من 60% من الشركات في المنطقة بنوع واحد على الأقل من هذه الاستثمارات الخضراء في الأعوام الثلاثة الماضية. ومن بين هذه المنشآت، أجرت معظم الشركات نوعا واحدا أو نوعين من الاستثمارات، وشارك أكثر من ربع الشركات في استثمارات خضراء كثيفة وأخرى غير كثيفة لاستخدام رأس المال.[21] وتُعرَّف ممارسات الإدارة الخضراء من حيث الأهداف الإستراتيجية للشركات بشأن البيئة وتغير المناخ، وهيكل إدارتها، ووضعها أهدافا خضراء والطريقة التي تتابع بها تنفيذ هذه الأهداف. وكما كان الحال في الممارسات المتعلقة بالقضايا البيئية والاجتماعية والحوكمة، تتأخر الشركات في المنطقة عن الشركات في أوروبا وآسيا الوسطى، وتحل في الغالب في دائرة أسوأ الشركات أداءً.

وإجمالا، يزداد احتمال أن تستثمر الشركات في عدد أكبر من التدابير الخضراء إذا تعرضت لعدد أقل من المعوقات المالية وكانت تتبع ممارسات أفضل للإدارة الخضراء. ومع أن تقديرات متوسط الآثار الحدية لقيود الائتمان والإدارة الخضراء غير قابلة للمقارنة بشكل مباشر (وليست سببية)، فإنها تشير إلى أن جودة ممارسات الإدارة الخضراء قد تلعب دورا مهما، وربما دورا أكبر من القيود الائتمانية في قرارات الشركة بشأن القيام باستثمارات خضراء ونوعها وعددها.

ومقارنة بأوروبا وآسيا الوسطى، فإن الاستثمارات الخضراء في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أقل تأثُّرا بقيود الائتمان. وبوجه عام فإن المتوسط التقديري للآثار الحدية لقيود الائتمان ليس ذا دلالة إحصائية مهمة سواء عند النظر إلى عدد الاستثمارات المختلفة أو نوع الاستثمارات الخضراء (انظر الشكل 8-2).

وتتسم الشركات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بأنها أكثر حساسية تجاه ممارسات الإدارة الخضراء من الشركات في أوروبا وآسيا الوسطى. ويقل بمقدار النصف تقريبا احتمال ألا تقوم شركات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تتبع ممارسات جيدة للإدارة الخضراء باستثمارات خضراء مقارنة بنظيراتها في أوروبا وآسيا الوسطى. ولكن مع أن ممارسات الإدارة الخضراء الجيدة مهمة بالنسبة لعدد الاستثمارات الخضراء التي تقوم بها أي شركة، فإن تقديرات متوسط آثارها الحدية مطابقة تقريبا للقيام باثنين أو أكثر من الاستثمارات الخضراء في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وفي أوروبا وآسيا الوسطى، يزداد متوسط الآثار الحدية لممارسات الإدارة الخضراء بزيادة عدد الاستثمارات الخضراء (الشكل 8-2، اللوحة أ).

تُؤثِّر جودة ممارسات الإدارة الخضراء على نوع الاستثمار الأخضر. ويقل احتمال أن تقوم الشركات التي تتبع ممارسات جيدة للإدارة الخضراء باستثمارات خضراء كثيفة لاستخدام رأس المال فقط، ويزيد احتمال أن تقوم باستثمارات خضراء كثيفة وأخرى غير كثيفة لاستخدام رأس المال (الشكل 8-2، اللوحة ب). وفي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يزيد أيضا احتمال أن تقوم الشركات التي تدار إدارة جيدة باستثمارات خضراء غير كثيفة لاستخدام رأس المال فقط. وتقديرات متوسط الآثار الحدية أكبر من حيث الحجم لشركات المنطقة مقارنة بالوضع في الشركات في أوروبا وآسيا الوسطى.

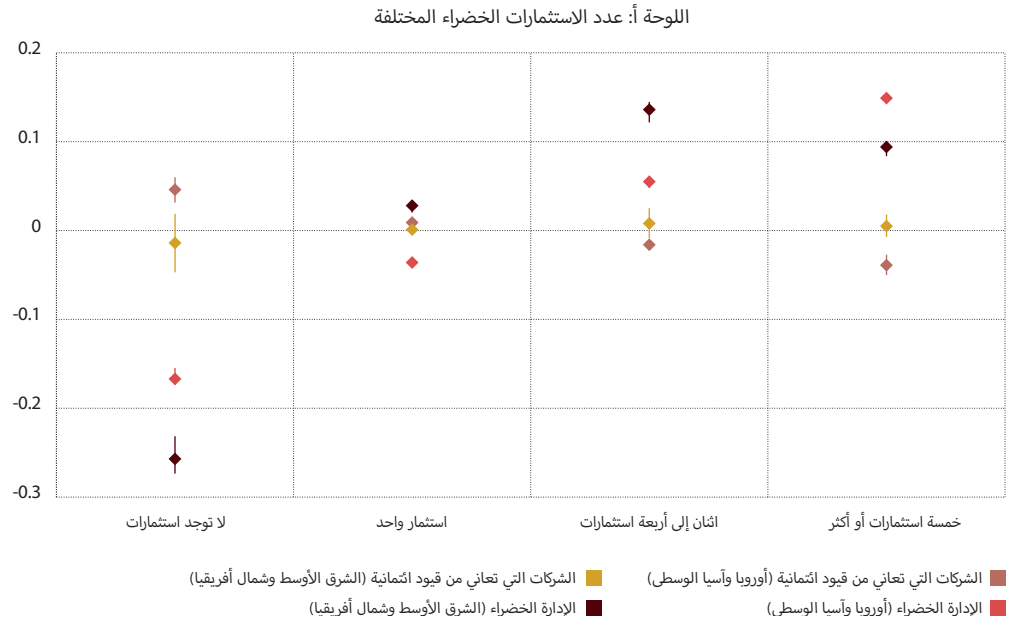
والشركات الأكثر إدراكا لآثار تغير المناخ ومختلف التدابير القائمة لمعالجتها هي الشركات الأكثر انخراطا في تدابير التخفيف. وتشير هذه العلاقة إلى أن الشركات التي تتبنَّى أفضل ممارسات الإدارة يمكنها التغلب على الحواجز المتعلقة بالمعلومات واعتماد مزيد من تدابير التخفيف. علاوةً على ذلك، تؤثِّر المعوقات المالية والحواجز المتعلقة بالمعلومات على إستراتيجية الشركات للتحوُّل، وكذلك على عدد التدابير التي تنفِّذها في مختلف المجالات الإستراتيجية، ولا سيما عمليات الدعم والإنتاج.

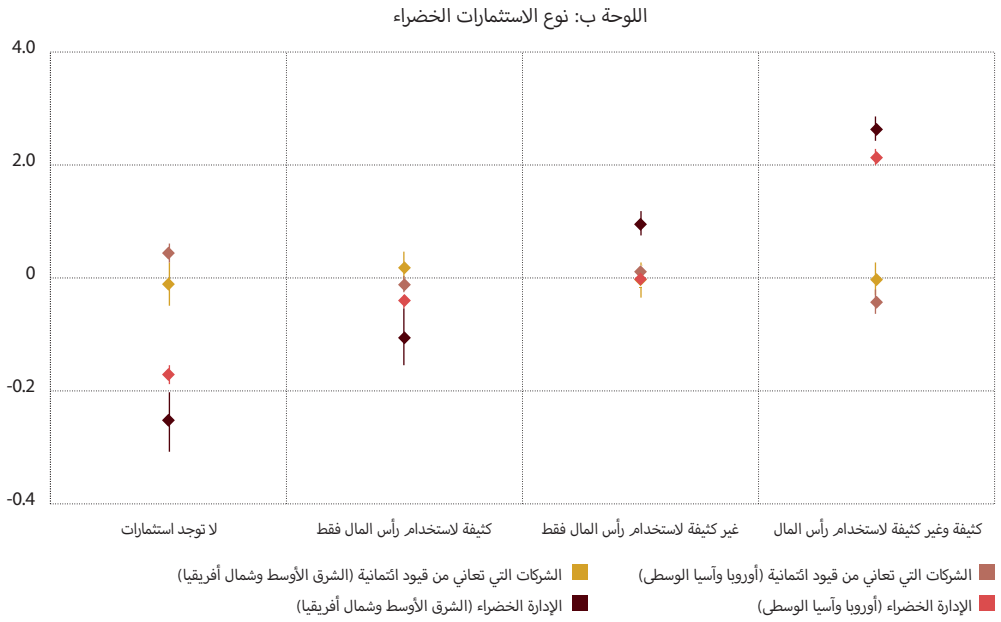
وتشير هذه النتائج مجتمعةً إلى أنه في اقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ينبغي لواضعي السياسات وأصحاب المصلحة التركيز على زيادة الوعي بممارسات الإدارة الجيدة ونشر المعلومات بشأنها. وينبغي لهم أيضا مساعدة الشركات التي تريد تحسين ممارساتها المتعلقة بالإدارة الخضراء. والقيام بهذه التدابير مفيد لا للبيئة وحدها، وإنما أيضا للربح الأساسي للشركات (البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير، 2017). وعلى نطاق أوسع، هو مهم أيضا لتعزيز الممارسات الجيدة في المجالات الاجتماعية والحوكمة.

[21] لاحِظ أن الأرقام الواردة في ورقة العمل تشير إلى العينة المستخدمة هناك، أمَّا الأرقام هنا فتشير إلى العينة الكاملة لاقتصادات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

الشكل 8-2

متوسط الآثار الحدية لقيود الائتمان والإدارة الخضراء





المصدر: حسابات مؤلفي التقرير استنادا إلى مسوح مؤسسات الأعمال.

ملاحظة: يُلخِّص هذا الشكل متوسط تقديرات الآثار الحدية لقيود الائتمان والإدارة الخضراء على عدد الاستثمارات الخضراء (اللوحة أ) على أساس انحدار لوغاريتمي مرتب يكون فيه عدد الاستثمارات الخضراء متغيرا تابعا، ونوع الاستثمارات الخضراء (اللوحة ب) على أساس انحدار لوغاريتمي متعدد الحدود يكون فيه نوع الاستثمار الأخضر متغيرا تابعا. تمثِّل النقاط متوسط تقديرات الآثار الحدية وتُمثِّل الخطوط فواصل ثقة بنسبة 95%. يتضمن الانحدار ضوابط للمتغيرات المشتركةعلى مستوى الشركات (لوغاريتم عمر الشركة وجذره التربيعي، ونسبة الموظفين الحاصلين على درجة جامعية مكتملة، ومؤشرات وضع شركات التصدير، والشركات المُدْرجة فى سوق المال، وشركة الأفراد، والحسابات المالية المُراجعة) وضوابط سوق الائتمان على مستوى المحليات (لوغاريتم متوسط قيمة الأصول في البنوك في منطقة نصف قطرها 15 كيلومترا وعدد فروع البنوك في منطقة نصف قطرها 15 كيلومترا) وفئة حجم السكان، والآثار الثابتة القُطْرية والقطاعية.

القسم 9

الاستنتاجات والدلالات على صعيد السياسات

إنَّ التحوُّل السريع الذي يشهده الاقتصاد العالمي يخلق تحديات جديدة لبلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ويتطلب التغيُّر التكنولوجي، والعولمة، وضرورة التصدي لتغير المناخ تعديل نماذجها للنمو. ولتسريع وتيرة النمو الاقتصادي، وتخضير اقتصاداتها، ينبغي لبلدان المنطقة تحسين جودة مؤسساتها السياسية والاقتصادية، وتعزيز المنافسة، وتقليص الحواجز التنظيمية التي تعوق مشاركة منشآت الأعمال في التجارة العابرة للحدود وسلاسل القيمة العالمية. وينبغي لها أيضا تعزيز اعتماد أفضل ممارسات الإدارة، والاستثمار في الابتكار، والتكنولوجيا الرقمية، ورأس المال البشري، وتطوير وتوسيع أنظمتها المالية، وخفض العجز في موازناتها العامة. ومع أن هذه التحديات كانت إلى حد كبير سابقة على جائحة كورونا، فإن هذه الظروف الأولية مهمة في تحديد كيف كان أداء الاقتصادات في أثناء الجائحة.

من الضروري أيضا أن تلغي البلدان دعم الوقود الأحفوري، وأن تساند الإفصاح في المجالات البيئية والاجتماعية والحوكمة، والاستثمارات الخضراء، وممارسات الإدارة الخضراء عن طريق توفير المعلومات والحوافز. وفي الوقت الحالي، فإن أداء بلدان المنطقة في المتوسط ضعيف في جميع هذه الاعتبارات مقارنةً بأداء الاقتصادات الأخرى متوسطة الدخل. ولكن بعض الاقتصادات في المنطقة أداؤها أفضل بدرجة كبيرة من البعض الآخر، مما يشير إلى أنه توجد فرص كثيرة لإجراء إصلاحات من شأنها رفع معدلات النمو وجعله أكثر اخضرارا.

ينبغي لبلدان المنطقة تحسين مستويات الحوكمة، وتعزيز المنافسة، وإلغاء المعاملة التفضيلية للشركات التي تتمتع بعلاقات سياسية نافذة. وقد وجد هذا التقرير شواهد قوية على أن الشركات التي تتمتع بارتباطات سياسية تحقق مكاسب نسبية في المنطقة. ويتسق هذا مع استنتاجات تم التوصل إليها في وقت سابق بأن الامتيازات الممنوحة للشركات المتمتعة بعلاقات سياسية نافذة قد تكون لها آثار تشويهية. وفي طائفة واسعة من المجالات، منها استخراج التراخيص والتصاريح، والحصول على التمويل، والحواجز أمام دخول السوق، يجب أن تُشجِّع السياسات على الانفتاح والمساءلة والشفافية. ويقدم هذا التقرير أيضا شواهد جديدة على أنه فضلا عن الآثار المباشرة لهذه الارتباطات، فإن استخدام الارتباطات السياسية والنفوذ السياسي عادة ما يجعل الشركات المنافسة تلجأ إلى سلوكيات تعويضية.

من شأن تقليص الملكية الحكومية وتعزيز المنافسة أن يساعدا على تحسين ممارسات الإدارة في المنطقة. فالملكية الحكومية وغياب الضغوط التنافسية يؤديان إلى التباطؤ في اعتماد ممارسات الإدارة الحديثة. ولا يتطلب تحسين ممارسات الإدارة موارد مادية، ومن ثمَّ فهو أحد أبسط السبل لتسريع وتيرة نمو الإنتاجية. ولكن حماية المؤسسات القائمة التي تتمتع بارتباطات سياسية جيدة من المنافسة تؤدي إلى إضعاف الحوافز لاعتماد ممارسات الإدارة الحديثة. وعلى النقيض من ذلك، حينما يتعين على الشركات أن تُحسِّن ممارساتها الإدارية وإلا ستواجه احتمال الخروج من السوق، فإنها على الأرجح تعمد إلى تطبيق ممارسات الإدارة الجيدة.

قد يفيد في هذا الصدد إزالة الحواجز التنظيمية التي تحمي المؤسسات القائمة غير المنتجة. وتُشكِّل الحواجز التنظيمية في أسواق المنتجات أيضا قيدا على أنشطة الأعمال. وبالمثل، يُعد اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر سبيلا يمكن من خلاله للضغوط التنافسية أن تشجع على التغير الإيجابي في الممارسات الإدارية، وتتيح في الوقت نفسه للشركات التعرف على أفضل الممارسات الدولية. ويُقدم هذا التقرير شواهد على أنه حتى الملكية الحكومية الجزئية تبطئ خُطَى اعتماد أفضل ممارسات الإدارة.

يشجع الانفتاح التجاري على الابتكار ونمو الإنتاجية. ويمكن أيضا تعزيز المنافسة من خلال المشاركة في التجارة العابرة للحدود. ويوضح هذا التقرير أن التكامل التجاري مع الاقتصادات المتقدمة ولا سيما في الاتحاد الأوروبي، وإمكانية الحصول على المعلومات والخبرة الفنية من خلال المشاركة في سلاسل القيمة العالمية قد يساعدان في سد فجوة الابتكار في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. علاوةً على ذلك، من شأن تحسين اللوائح التنظيمية للجمارك والتجارة، الذي سيؤدي بدوره إلى تخفيض التكاليف على الشركات للمشاركة في التجارة، أن يساعد على تيسير الوصول إلى الأسواق الدولية أمام شريحة أكبر من منشآت الأعمال، ويؤدي بالتالي إلى تقوية الحوافز للابتكار وتسريع وتيرة نمو الإنتاجية.

سيساعد تمكين ومساندة اعتماد حلول التكنولوجيا الرقمية أيضا على تسريع وتيرة نمو الإنتاجية. ويظهر هذا التقرير أن الإمكانات الإيجابية المحتملة للاقتصاد الرقمي في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا كبيرة. فاعتماد التكنولوجيا الرقمية يؤدي إلى مكاسب إنتاجية كبيرة.

ينبغي للبلدان تعزيز الاستثمار في رأس المال البشري للشركات. ويكشف تحليل رأس المال البشري للشركات في هذا التقرير عن آثار مهمة على صعيد السياسات. أولاً، تعزيز التعليم الجامعي في صفوف القوى العاملة في المنطقة قد يُحفِّز الشركات على استثمار المزيد في عمالها، وعلى استبقائهم، وتطوير مهاراتهم. ثانيا، عوائد الاستثمار في رأس المال البشري تُكمِّل جودة ممارسات الإدارة، ولذا ينبغي للحكومات مساندة اعتماد ممارسات الإدارة الجيدة والاستثمار في رأس المال البشري من أجل زيادة فعالية الأمرين معا. وأخيرا، من المرجح أن يؤدي تعزيز بيئة أعمال مواتية للاستثمار في رأس المال المادي والابتكار إلى خلق حوافز لمؤسسات الأعمال في المنطقة كي تستثمر في عمالها.

لتعزيز الاستثمار، ينبغي للبلدان في المنطقة تحسين إمكانية حصول الشركات على التمويل. وتبدو ديناميات الديون والاستثمار التي تشهدها الاقتصادات الستة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا منذ الأزمة المالية العالمية غير مرضية على أحسن تقدير وغير مستدامة على أسوأ تقدير. ونظرا لأن هذه البلدان تقع في الشريحة الدنيا للبلدان متوسطة الدخل، فإنه يوجد مجال لنمو اللحاق بالركب. ولذا ينبغي أن تسعى السياسة الاقتصادية إلى النمو خارج مستويات الديون المرتفعة حاليا. ولتحقيق هذه الغاية، ينبغي للسلطات العمل لتحقيق مزيد من الإصلاح لبيئة الأعمال التجارية حتى تُيسِّر بحق نموا يقوده القطاع الخاص.

ويبدو أن ارتفاع نسبة الشركات المكتفية ذاتيا من الناحية المالية هو من أعراض الصعوبات التي تشوب بيئة الأعمال التجارية. وفي المتوسط، الشركات المكتفية ذاتيا ماليا تكون في العادة غير متطورة نسبيا من حيث مجموعة من الأبعاد الأخرى. وقد تجني هذه الشركات مكاسب محدودة فقط من التوسع في إمكانيات المعروض من التمويل الخارجي. أمَّا إيجاد بيئة أعمال أكثر تنافسية فقد يخلق حوافز للشركات الواعدة لتنخرط في النظام المالي بزيادة تكلفة الفرصة الضائعة من جراء الاعتماد على التمويل الذاتي.

يستغرق تحقيق منافع الإصلاحات الهيكلية بعض الوقت. ويمكن لسياسة الاقتصاد الكلي أن تؤدي دورا داعما لا سيما في البلدان التي تشهد ارتفاع فروق العائد على السندات السيادية، مثل مصر وتونس. وتشير الشواهد الواردة في هذا التقرير إلى أن الحكومات تزاحم القطاع الخاص. ويؤدي ارتفاع مستويات عجز المالية العامة، والدين العام، وانخفاض مصداقية أُطُر السياسة الاقتصادية الكلية إلى تقليص الموارد المالية المحلية المتاحة للقطاع الخاص، ويتسبب أيضا في تقييد الوصول إلى التمويل الدولي بزيادة علاوات مخاطر الديون السيادية. ويمكن أن يساعد اتباع سياسات ذات مصداقية لضبط أوضاع المالية العامة إلى تحسين الوصول إلى التمويل أمام الشركات الخاصة بتخفيض أسعار الفائدة واجتذاب رأس المال الأجنبي.

لتخضير نماذج النمو في بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يلزم اتباع سياسات عامة سليمة، وتقوية مؤسسات الدولة، وانتهاج قيادة سياسية حازمة تقدم حوافز للشركات والمستهلكين لمراعاة اعتبارات البيئة، وتشجع على الاستثمارات الخضراء، وتزيل الحواجز التي تحول دون انتقال سلس إلى الاقتصاد الأخضر. وفي الوقت نفسه، يقع على عاتق الدولة واجب العمل لجعل عملية التحوُّل الأخضر هذه منصفة، وذلك من خلال تدابير تساعد العمال على اغتنام الفرص للحصول على وظائف جديدة عالية الجودة مرتبطة بالاقتصاد الأخضر، وفي الوقت نفسه أيضا حماية أولئك الذين هم عرضة لخطر فقدان وظائفهم. وتشمل هذه التدابير سياسات سوق العمل، والتدريب على المهارات، وشبكات الأمان الاجتماعي، وإجراءات لدعم التنمية الاقتصادية الإقليمية.

ينبغي أن تُركِّز الحكومات في المنطقة الدعم الذي تقدمه على الصناعات والشركات التي لها مستقبل خال من الكربون، وفي الوقت نفسه الإحجام عن مساندة ما يُسمَّى شركات الزومبي أو الشركات شبه الميتة التي ستلاقي صعوبات في الاقتصاد الأخضر. ويشمل هذا معالجة إخفاقات السوق والسياسات التي تعوق التحول إلى اقتصاد أخضر. والعامل الحاسم هنا هو تصحيح الأسعار. ويعني ذلك وضع سعر أعلى للكربون وتطبيق ذلك السعر الأعلى على مجموعة أوسع من مصادر الانبعاثات وكذلك إلغاء الدعم للوقود الأحفوري. وقد يُنظَر إلى هذا الدعم على أنه عامل أساسي في القدرة التنافسية لمؤسسات مُعيَّنة، لكنه سيكون أي شيء عدا ذلك في الأجل الأطول. وفي الوقت نفسه، يجب اتباع سياسات فعالة تهدف إلى اغتنام الفرص التي يتيحها الانتقال إلى الاقتصاد الأخضر، وتتفادى الوقوع في أخطاء السياسة الصناعية، ومنها هيمنة جماعات المصالح التي تتمتع بارتباطات سياسية نافذة.

المراجع

Abolhassani, M., Wang, Z. and de Haan, J. (2020). "How Does Government Control Affect Firm Value? New Evidence from China." *KYKLOS*, 73(1), 3-21.

Acemoglu, D. and Pischke, J.-S. (1998). "Why do Firms Train? Theory and Evidence." *Quarterly Journal of Economics*, 113, 79-119.

AfDB, OECD and UNDP (2014). "*African Economic Outlook*: *Global Value Chains and Africa's Industrialisation*." Paris: OECD Publishing.

Akbas, O., Alper, K., Benincasa, E., Betz, F., Davradakis, E., Gattini, L. and Kadereit, T. (2022). "Access to finance in the MENA region. Evidence from the 2019 Enterprise Survey." MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 1.

Almeida, R.K. and Aterido, R. (2015). "Investing in formal on-the-job training: are SMEs lagging much behind?" *IZA Journal of Labor & Development,* 4, (8), https://doi.org/10.1186/s40175-015-0029-3

Almeida, R.K. and Faria, M. (2014). "The Wage Returns to On-the-job Training: Evidence from Matched Employer-Employee Data." *IZA Journal of Labor & Development,* 3(19), https://doi.org/10.1186/2193-9020-3-19

Arezki, R., Barone, A., Decker, K., Detter, D., Fan, R.Y., Nguyen, H. and Murciego, G. (2019). "*Reaching New Heights*: *Promoting Fair Competition in the Middle East and North Africa*." Washington, DC, World Bank.

Arezki, R., Lederman, D., Abou Harb, A., Fan, R.Y. and Nguyen, H. (2019). "Reforms and External Imbalances: The Labor-Productivity Connection in the Middle East and North Africa." MENA Economic Update, April 2019, World Bank, Washington, DC. https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31445.

Arezki, R., Mottaghi, L., Barone, A., Fan, R.Y., Abou Harb, A., Karasapan, O.M., Matsunaga, H., Nguyen, H. and de Soyres, F. (2018). "Middle East and North Africa Economic Monitor: A New Economy for Middle East and North Africa." Washington, DC, World Bank

Amin, M. (2021). "Does competition from informal firms hurt job creation by formal firms? Evidence using firm-level survey data." World Bank Policy Research Working Paper 9515.

Amin, M. and Okou, C. (2020). "Casting a shadow: Productivity of formal firms and informality." *Review of Development Economics*, 24(4), 1610-1630.

Autor, D.H. (2001). "Why do Temporary Help Firms Provide Free General Skills Training?" *Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1409-1448.

Avenyo, E.K., Konte, M. and Mohnen, P. (2021). "Product innovation and informal market competition in Sub-Saharan Africa." *Journal of Evolutionary Economics*, 84(C), 605-637.

Backlund, S., Thollander, P. Ottosson, M. and Palm, J. (2012). "Extending the Energy efficiency gap." *Energy Policy*, 51, 392-396, http://dx.doi.org/10.1016/j.enpol.2012.08.042

Bassanini, A., Booth, A., Brunello, G., De Paola, M. and Leuven, E. (2007). "Workplace Training in Europe." In: Brunello, G., Garibaldi, P. and Wasmer, E. (eds.), *Education and Training in Europe*. Oxford, Oxford University Press.

Becker, G. (1962). "Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis." *Journal of Political Economy*, 70(5), 9-49.

Becker, G.S. (1983). "A theory of competition among pressure groups for political influence." *The Quarterly Journal of Economics*, 98(3), 371-400.

Belhaj, F. and Arezki, R. (2019). "The Middle East and North Africa Cannot Miss the Fourth Industrial Revolution." *Arab Voices* (blog), March 19, 2019. https://blogs.worldbank.org/arabvoices/middle-east-and-north-africa-cannot-miss-fourth-industrial-revolution.

Berg, F., Koelbel, J.F. and Rigobon, R. (2020). "Aggregate confusion: the divergence of ESG ratings." MIT Sloan School of Management, August.

Bloom, N., Brynjolfsson, E., Foster, L., Jarmin, R., Patnaik, M., Saporta-Eksten, I. and Van Reenen, J. (2019). "What Drives Differences in Management Practices?" *American Economic Review*, 109(5), 1648-83.

Bloom, N., Sadun, R. and Van Reenen, J. (2015). "Do Private Equity Owned Firms have Better Management Practices?" *American Economics Review*: *Papers & Proceedings*, 105(5), 442-446.

Boneva, L., Cloyne, J., Weale, M. and Wieladek, T. (2020). "Firms' price, cost and activity expectations: Evidence from micro data." *Economic Journal*, 130(627), 555-586.

Brancati, E., Di Maio, M. and Rahman, A. (2022). "Jobs, access to credit, and informality in MENA countries." MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 2.

Bruhn, M., Karlan, D. and Schoar, A. (2018). "The Impact of Consulting Services on Small and Medium Enterprises: Evidence from a Randomized Trial in Mexico." *Journal of Political Economy*, 126(2), 635-687.

Brunello, G. and Wruuck, P. (2020) "Employer Provided Training in Europe: Determinants and Obstacles." EIB Working Paper 2020/03. European Investment Bank

Buera, F.J. and Oberfield, E. (2020). "The Global Diffusion of Ideas." *Econometrica*, 88(1), 83-114.

Cameron, A.C., Gelbach, J.B. and Miller, D.L. (2011). "Robust inference with multiway clustering." *Journal of Business & Economic Statistics*, 29(2), 238-249.

Cappelli, P. (2004). "Why do Employers Pay for College?" *Journal of Econometrics*, 121(1-2), 213-241

Chatterji, A.K., Durand, R., Levine, D.I. and Touboul, S. (2016). "Do ratings of firms converge? Implications for managers, investors and strategy researchers." *Strategic Management Journal*, 37(8), 1597-1614.

Comin, D. and Mestieri, M. (2018). "If technology has arrived everywhere, why has income diverged?" *American Economic Journal*: *Macroeconomics*, 10 (3), 137–78.

Cusolito, A.P., Gévaudan, C., Lederman, D. and Wood, C.A. (2021). "The Upside of Digital in the Middle East and North Africa: How Digital Technology Adoption Can Accelerate Growth and Create Jobs." Washington, DC, World Bank. doi:10.1596/978-1-4648-1663-5. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO

Cusolito, A.P., Lederman, D. and Pena, J. (2022). "The Effects of Digital-Technology Adoption on Productivity and Factor Demand: Firm-Level Evidence from Developing Countries." MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 3.

De Haas, R., Martin, R., Muûls, M. and Schweiger, H. (2021). "Managerial and Financial Barriers to the Net-Zero Transition." CEPR Discussion Paper No. 15886.

De Loecker, J. (2013). "Detecting Learning by Exporting." *American Economic Journal*: *Microeconomics*, 5(3), 1-21.

De Loecker, J., Eeckhout, J. and Unger, G. (2020). "The rise of market power and the macroeconomic implications." *The Quarterly Journal of Economics*, 135(2), 561-644.

Distinguin, I., Rugemintwari, C. and Tacneng, R. (2016). "Can informal firms hurt registered SMEs access to credit?" *World Development*, 84(C), 18-40.

Diwan, I., Keefer, P. and Schiffbauer, M. (2020). "Pyramid capitalism: Cronyism, regulation, and firm productivity in Egypt." The Review of International Organizations 15 (1), 211-246

EBRD (2017). "Transition Report 2017-18: Sustaining Growth." London: EBRD.

EBRD (2020). "Transition Report 2020-21: The State Strikes Back." London: EBRD.

EBRD, EIB and World Bank (2016). "What's Holding the Private Sector in MENA: Lessons from the Enterprise Survey." Washington DC, World Bank.

EIB (2021). "EIB Investment Report 2020/2021: Building a smart and green Europe in the COVID-19 era." January 2021.

El Ghoul, S., Guedhami, O., Kwok, C. and Zheng, X. (2018). "Zero-leverage puzzle: An international comparison." *Review of Finance*, 22(3), 1063-1120.

Enders, Z., Hunnekes, F. and Müller, G.J. (2019). "Firm expectations and economic activity." *CESifo Working Paper* 7623.

European Commission (2006). "Communication from the Commission. Action Plan for Energy Efficiency: Realizing the Potential." COM (2006) 545.

Faccio, M. (2006). "Politically connected firms." American Economic Review 96 (1), 369-386.

Ferrazzi, M. and Tueske, A. (2022). "SMEs in emerging countries: the Achilles' heel of corporate ESG responsibility practices or a unique opportunity for a change? The case of firms in Middle East and North African countries." MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 4.

Ficarra, M., Gökten, M., Harasztosi, P., Lesma, R., Pál, R., Weiss, C. and Koczán, Z. (2022). "Trade and innovation in the Middle East and North Africa." MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 6.

Francis, D.C. and Kubinec, R. (2022). "Beyond political connections: A measurement model approach to estimating firm-level political influence in 41 economies." MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 5.

Gennaioli, N., Ma, Y. and Shleifer, A. (2016). "Expectations and investment." *NBER Macroeconomics Annual*, 30(1), 379-431.

Gibson, R., Krueger, P., Riand, N. and Schmidt, P.S. (2019). "ESG rating disagreement and stock returns." SSRN Scholarly Paper ID 3433728, Social Science Research Network, Rochester, NY.

Gosnell, G.K., List, J.A. and Metcalfe, R.D. (2020). "The Impact of Management Practices on Employee Productivity: A Field Experiment with Airline Captains." *Journal of Political Economy*, 128(4), 1195-1232.

Heckman, J.J., Lochner, L. and Taber, C. (1998). "Tax policy and human capital formation." *American Economic Review*, 88, 293-297

Hinnebusch, R. (2020). "The rise and decline of the populist social contract in the Arab world." *World Development*, 129, 104661.

Hornok, C. and Koren, M. (2015). "Per-Shipment Costs and the Lumpiness of International Trade." *Review of Economics and Statistics*, 97(2), 525-530.

Hyland, M., Francis, D.C. and Rodriguez Meza, J. (2019). "Are Management Practices Failing or Aiding the Private Sector in South America?" Policy Research Working Paper 8783, World Bank, Washington DC

Islam, A.M. and Gatti, R. (2022a). "Management Practices and Government Ownership in the Middle East and North Africa Region." MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 7.

Islam, A.M. and Gatti, R. (2022b). "The Human Capital of Firms and the Formal Training of Workers." MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 8.

Jaud, M. and Freund, C. (2015). "Champions Wanted: Promoting Exports in the Middle East and North Africa." *Directions in Development*. Washington, DC, World Bank.

Jedwab, R., Romer, P., Islam, A.M. and Samaniego, R. (2021). "Human Capital Accumulation at Work: Estimates for the World and Implications for Development." Policy Research Working Paper No. 9728, The World Bank, Washington, DC.

Kalantzis, F. and Revoltella, D. (2019). "Do Energy Audits Help Smes to Realize Energy-Efficiency Opportunities?" *Energy Economics*, 83, 229-239. https://doi.org/10.1016/j.eneco.2019.07.005

Kalantzis, F., Schweiger, H. and Dominguez, S. (2022). "Green investment by firms: finance- or climate-driven?" MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 9.

Katz, E. and Ziderman, A. (1990). "Investments in General Training: The Role of Information and Labour Mobility." *Economic Journal*, 100 (403), 1147-1158.

Khwaja, A.I. and Mian, A. (2005). "Do lenders favor politically connected firms? Rent provision in an emerging financial market." *The Quarterly Journal of Economics*, 120(4), 1371-1411.

Konings, J. and Vanormelingen, S. (2015). "The Impact of Training on Productivity and Wages: Firm-level Evidence." *The Review of Economics and Statistics*, 97(2), 485-497.

Krugman, P.R. (1979). "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade." *Journal of International Economics*, 9(4), 469-479.

La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F. and Shleifer, A. (1999) "Corporate Ownership Around the World." *The Journal of Finance*, 54(2), 471-517.

Levine, R. (2005). "Finance and growth: theory and evidence." *Handbook of Economic Growth*, 1, 865-934.

Liaqat, Z. and Nugent, J.B. (2015) "Under-Provision of Private Training by MENA Firms: What to Do about it?" *IZA Journal of Labor & Development*, 4, 12 https://doi.org/10.1186/s40175-015-0034-6

Melitz, M.J. and Redding, S.J. (2021). "Trade and Innovation." CEPR Discussion Paper No. 16264.

Paunov, C. (2016) "Corruption's Asymmetric Impacts on Firm Innovation" *Journal of Development Economics*, 118, 216-231.

Perla, J., Tonetti, C. and Waugh, M.E. (2021). "Equilibrium Technology Diffusion, Trade, and Growth." *American Economic Review*, 111(1), 73-128.

Porter, M.E. (2000). "Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy." *Economic Development Quarterly*, 14(1), 15-34.

Rijkers, B., Baghdadi, L. and Raballand, G. (2017a). "Political Connections and Tariff Evasion Evidence from Tunisia." *The World Bank Economic Review*, 31, 459-482.

Rijkers, B., Freund, C. and Nucifora, A. (2017b). "All in the Family: State Capture in Tunisia." *Journal of Development Economics*, 124, 41-59

Rozo, S. and Winkler, H. (2021). "Is informality good for business? The impacts of IDP inflows on formal firms." *Journal of Human Resources*, forthcoming.

Saliola, F. and Zanfei, A. (2009). "Multinational Firms, Global Value Chains and the Organization of Knowledge Transfer." *Research Policy*, 38(2), 369-381.

Schiffbauer, M., Sy, A., Hussain, S., Sahnoun, H. and Keefer, P. (2015). "Jobs or Privileges: Unleashing the Employment Potential of the Middle East and North Africa." MENA Development Report. Washington, DC, World Bank.

Schweiger, H. and Stepanov, A. (2022). "When Good Managers Face Bad Incentives: Management Quality and Fuel Intensity in the Presence of Price Distortions." *Energy Policy*, forthcoming.

Scur, D., Sadun, R., Van Reenen, J., Lemos, R. and Bloom, N. (2021). "World Management Survey at 18: Lessons and the Way Forward." IZA Discussion Papers No. 14146.

Shleifer, A. (1998). "State versus Private Ownership." *The Journal of Economic Perspectives*, 12(4), 133-150

Strebulaev, I.A. and Yang, B. (2013). "The mystery of zero-leverage firms." *Journal of Financial Economics*, 109(1), 1-23.

Thollander, P., Danestig, M. and Rohdin, P. (2007). "Energy policies for increased industrial energy efficiency – Evaluation of a local energy programme for manufacturing SMEs". *Energy Policy*, 35(11), 5774-5783.

Tihanyi, L., Aguilera, R.V., Heugens, P., Sauerwald, S., Duran, P. and Turturea, R. (2019). "State Ownership and Political Connections." *Journal of Management*, 45(6), 2293-2321.

UNCTAD (2005). "World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D." Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

Vernon, R. (1966). "International Investment and International Trade in the Product Cycle." *Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190-207.

Vining, A. and Boardman, A. (1992). "Ownership Versus Competition: Efficiency in Public Enterprise." *Public Choice*, 73(2), 205–239.

Volpe Martincus, C., Carballo, J. and Graziano, A. (2015). "Customs." *Journal of International Economics*, 96(1), 119-137.

Waide, P. and Brunner, C. (2011). "Energy-Efficiency Policy Opportunities for Electric Motor-Driven Systems." IEA (International Energy Agency), Energy Efficiency, Paris.

Wolter, S. and Ryan P. (2011). "Apprenticeship." *Handbook of the Economics of Education*, 3, 521-576.

World Bank (2004). "Unlocking the employment potential in the Middle East and North Africa: toward a new social contract." MENA Development Report. Washington, DC, World Bank.

World Bank (2020). "The Human Capital Index 2020 Update: Human Capital in the Time of COVID-19." World Bank, Washington, DC, © World Bank. https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34432 License: CC BY 3.0 IGO."

World Bank (2022). "Jobs Undone: Reshaping the role of governments toward markets and workers in the Middle East and North Africa." Washington, DC, World Bank

مراجع الأوراق البحثية للتقرير

Akbas, O., Alper, K., Benincasa, E., Betz, F., Davradakis, E., Gattini, L. and Kadereit, T. (2022). "Access to finance in the Middle East and North Africa: Evidence from the 2019 Enterprise Survey." MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 1.

Brancati, E., Di Maio, M. and Rahman, A. (2022). "Jobs, access to credit and informality in the Middle East and North Africa." MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 2.

Cusolito, A.P., Lederman, D. and Pena, J. (2022). "The upside of digitalisation after COVID-19: Firm-level evidence on productivity and factor gains in developing countries." MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 3.

Ferrazzi, M. and Tueske, A. (2022). "Small and medium enterprises in emerging economies: The Achilles' heel of corporate ESG responsibility practices?" MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 4.

Francis, D.C. and Kubinec, R. (2022). "Beyond political connections: A measurement model approach to estimating firm-level political influence in 41 economies." MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 5.

Ficarra, M., Gökten, M., Harasztosi, P., Lesma, R., Pál, R., Weiss, C. and Koczán, Z. (2022). "Trade and innovation in the Middle East and North Africa." MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 6.

Islam, A.M. and Gatti, R. (2022a). "Management practices and the partial government ownership of firms in the Middle East and North Africa." MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 7.

Islam, A.M. and Gatti, R. (2022b). "The human capital of firms and the formal training of workers: The case of firms in the Middle East and North Africa." MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 8.

Kalantzis, F., Schweiger, H. and Dominguez, S. (2022). "Green investment by firms: Finance or climate driven." MENA Enterprise Survey Report Working Papers: Volume 9.

مسرد المصطلحات

EBRD	البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير.
ECA	أوروبا وآسيا الوسطى - اقتصادات تلك المنطقة مُصنَّفة على أنها متوسطة الدخل في عام 2019 وتضم في مسوح مؤسسات الأعمال: ألبانيا، وأرمينيا، وأذربيجان، وبيلاروس، والبوسنة والهرسك، وبلغاريا، وكرواتيا، والجمهورية التشيكية، وإستونيا، وجورجيا، وهنغاريا، وكازاخستان، وجمهورية قيرغيز، والجبل الأسود، وليتوانيا، ولاتفيا، وجمهورية مقدونيا، ومولدوفا، وبولندا، والاتحاد الروسي، ورومانيا، وصربيا، والجمهورية السلوفاكية، وسلوفينيا، وطاجيكستان، وتركيا، وأوكرانيا، وأوزبكستان.
EIB	البنك الأوروبي للاستثمار.
ESG	القضايا البيئية والاجتماعية وقضايا الحوكمة هي الأساس لكثير من أشكال القياس لأنشطة الشركات.
GDP	إجمالي الناتج المحلي - مقياس يستخدم على نطاق واسع لحجم الاقتصاد الوطني.
IEA	وكالة الطاقة الدولية.
IMF	صندوق النقد الدولي
LMI	الشريحة الدنيا من البلدان متوسطة الدخل وفقا لتصنيف البنك الدولي لفئات الدخل.
MENA	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.
SE	مجموعة جنوب أوروبا وتشمل قبرص واليونان وإيطاليا ومالطا والبرتغال.
SMEs	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي يقل عدد الموظفين بدوام كامل فيها عن 100 موظف.
TFP	الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج - مقياس لإنتاجية رأس المال البشري والمادي.
TFPR	الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج على أساس الإيرادات - مؤشر للإيرادات المشروطة باستخدام المدخلات، ويعكس كلاً من الكفاءة الفنية وهامش الربح.
UMI	الشريحة العليا من البلدان متوسطة الدخل وفقا لتصنيف البنك الدولي لفئات الدخل.
الابتكار	استحداث منتجات أو عمليات جديدة أو مُحسَّنة بشكل كبير، وكذلك أساليب تنظيمية وتسويقية جديدة أو مُحسَّنة بشكل كبير، و/أو الإنفاق على أنشطة البحث والتطوير.
الاقتصاد الأخضر	هو هدف الجهود الرامية إلى تقليص انبعاثات ثاني أكسيد الكربون وغيرها من غازات الدفيئة للحد من تغير المناخ.
الاكتفاء الذاتي ماليا	هو وضعٌ تنفصل فيه الشركات عن النظام المالي، وتكتفي بالاعتماد على وسائل التمويل الداخلية إما طواعيةً أو لعجزها عن الحصول على قروض.
إمكانية الحصول على التمويل	هي قدرة الشركات على الاقتراض لتمويل استثماراتها و/أو عملياتها اليومية.
انبعاثات ثاني أكسيد الكربون	هي الانبعاثات التي تنجم عن إحراق الوقود الأحفوري وصناعة الإسمنت. وهي تشمل انبعاثات ثاني أكسيد الكربون التي تنطلق أثناء استهلاك أصناف الوقود الصلبة والسائلة والغازية وكذلك إحراق الغاز.
بيئة الأعمال التجارية	هي المجالات المختلفة التي تؤثِّر على العمليات اليومية للشركات. ومن أمثلة ذلك إمكانية الحصول على التمويل، وتلبية المتطلبات التنظيمية، والبنية التحتية، والفساد، إلخ.
تدريب رسمي	تدريب يقوم على أساس منهج دراسي مُنظَّم ومُحدَّد يُقدَّم للموظفين. ولا يشمل هذا النوع من التدريب توجيه الموظفين.

تغير المناخ	التحولات طويلة الأمد في درجات الحرارة وأنماط الطقس. وقد تكون هذه التحولات طبيعية، ولكن منذ القرن التاسع عشر كانت أنشطة البشر العامل الرئيسي لتغير المناخ، ويرجع ذلك في المقام الأول إلى استخدام الوقود الأحفوري (مثل الفحم والنفط والغاز) الذي ينتج غازات تحبس الحرارة.
التكامل التجاري	تدابير تهدف إلى خفض تكاليف دخول السوق على الشركات لتشارك في التجارة، على سبيل المثال من خلال تحسين اللوائح التنظيمية للجمارك والتجارة.
الحوكمة	مزيج من الجودة التنظيمية، وفعالية الحكومة، ومكافحة الفساد، وسيادة القانون.
دعم الوقود الأحفوري	تدخلات حكومية لإبقاء أسعار مصادر الطاقة مثل الفحم والنفط والغاز في مستويات أقل مما يمكن أن تكون عليه في غياب هذه التدخلات.
شركات التصدير المتميزة	أكبر 5% من الشركات من حيث حجم مبيعات الصادرات. وتدفع هذه الشركات في العادة أجورا أعلى لموظفيها.
الشركات الرسمية	شركات مُسجَّلة لدى هيئة حكومية وتشتمل على ملكية خاصة بنسبة 1% على الأقل.
شركات تتمتع بعلاقات سياسية	شركات تستفيد من امتيازات في مجال الأعمال بفضل وجود شاغلي مناصب حكومية حاليين أو سابقين في هيكل إدارتها أو ملكيتها.
شركات تواجه قيود ائتمانية	شركات تحتاج إلى قرض لكن طلبها للحصول على قرض قُوبِل بالرفض، أو أنها عازفة من البداية عن طلب قرض.
الشركات حديثة العهد	شركات عمرها خمس سنوات أو أقل.
شركات مشاركة في التجارة	شركات تشتغل في التصدير و/أو الاستيراد، وتكون في العادة أكبر حجما وأكثر إنتاجية من الشركات غير المشاركة في التجارة. تُعرَّف الشركات المستورِدة بأنها الشركات التي تشتري أكثر من 10% من مدخلاتها أو إمداداتها المادية من الخارج؛ وتُعرَّف الشركات المصدِّرة بأنها الشركات التي تُصدِّر أكثر من 10% من مبيعاتها بشكل مباشر.
الشركة الكبيرة	شركة يعمل فيها 100 أو أكثر من الموظفين بدوام كامل.
عقبات أمام ممارسة أنشطة الأعمال التجارية	يُطلب من الشركات إعطاء درجة تقييم لعقبة منفردة لبيئة الأعمال على مقياس من خمس نقاط. فإذا اختارت الشركة رقم أربعة أو خمسة، فإن العقبة تعتبر "عقبة كبيرة" أو "عقبة بالغة الشدة" في تقدير الشركة. تُبرِز مسوح مؤسسات الأعمال قائمة من 15 عقبة محتملة لبيئة الأعمال التجارية، منها إمكانية الحصول على التمويل، والمنافسة من القطاع غير الرسمي، والفساد، وعدم الاستقرار السياسي، ومعدلات الضريبة.
القدرة التنافسية	تحسين وضع الاقتصاد من خلال تطوير الأنشطة الحالية واكتساب مهارات جديدة. وعلى مستوى الشركات، يُنظر إلى القدرة التنافسية على أنها القدرة على الحفاظ على مركز السوق بتوريد منتجات ذات جودة في الوقت المناسب -بأسعار تنافسية- والقدرة على التكيف على وجه السرعة مع التغيرات في البيئة الخارجية. وهي تتطلب زيادات متواصلة في الإنتاجية بالتحول من المزايا النسبية مثل انخفاض تكلفة الأيدي العاملة إلى المزايا التنافسية، أي التنافس من حيث التكلفة والجودة ومواعيد التسليم والمرونة.
القطاع غير الرسمي	شركات غير مُسجَّلة تنتشر على نطاق واسع في البلدان منخفضة ومتوسطة الدخل وتتنافس في الغالب مع الشركات الرسمية.
القطاع	مجال النشاط التجاري للشركة. تُصنِّف مسوح مؤسسات الأعمال الشركات الصناعية، وتجارة التجزئة، وخدمات أخرى.
كثافة الطاقة	يُقصَد بكثافة الطاقة حجم استخدام الطاقة لكل وحدة من إجمالي الناتج المحلي.

كثافة انبعاثات الكربون	انبعاثات الكربون لكل وحدة من الطاقة
المسح الاستقصائي لمنشآت الأعمال	مسح استقصائي يطلب من الشركات في القطاع الخاص الرسمي الإجابة عن أسئلة حول بيئة الأعمال التجارية والنواتج والمدخلات الاقتصادية للشركة.
مسؤولية الشركات	الأخلاق التي تُحرِّك أنشطة مؤسسة ما وكيف تعمل حتى تكون قادرة على البقاء على المدى الطويل. وهذان العاملان مرتبطان ارتباطا وثيقا لأن المؤسسة التي تلحق ضررا بالأنظمة التي تعتمد عليها ستصبح في نهاية المطاف غير مستدامة. وبفعل الصواب من قِبَل أصحاب مصلحتها، وتشاطرها القيم نفسها، ستشهد المؤسسات نفسها منافع من تعزيز علامتها التجارية وسمعتها إلى بناء مشاركة الموظفين. ولذلك، من الحكمة لمنشآت الأعمال أن تعمل على أساس الاستدامة.
ممارسات الإدارة الخضراء	تُعرَّف ممارسات الإدارة الخضراء بأنها الأهداف الإستراتيجية للشركات بشأن البيئة وتغير المناخ، وهيكل إدارتها، ووضعها أهدافا خضراء، والطريقة التي تتابع بها تنفيذ هذه الأهداف.
ممارسات الإدارة	ممارسات الإدارة الرئيسية المتصلة بالعمليات والمتابعة والأهداف والحوافز.
المؤشر المركب لمسؤولية الشركات في القضايا البيئية والاجتماعية والحوكمة	مؤشر يستند إلى أسئلة متعلقة بالقضايا البيئية والاجتماعية والحوكمة في مسوح مؤسسات الأعمال استرشادا بمعايير مجلس معايير محاسبة الاستدامة.

إطلاق العنان للنمو المستدام للقطاع الخاص في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا:

شواهد من مسوح مؤسسات الأعمال

مجموعة البنك الدولي

European Bank
for Reconstruction and Development

البنك الأوروبي للاستثمار
بنك الاتحاد الأوروبي

06/2022 AR

pdf: ISBN 978-92-861-5320-4