



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

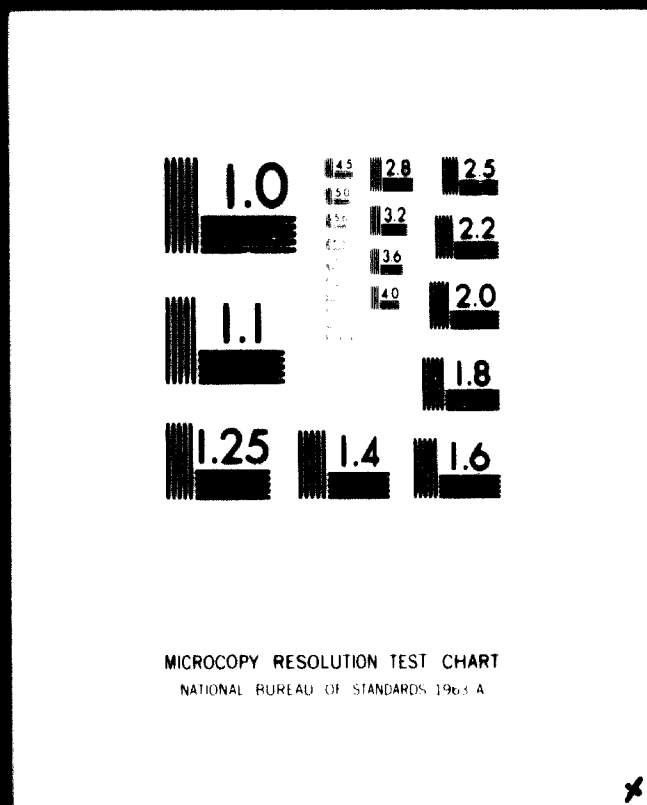
Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

1 OF 2

02567

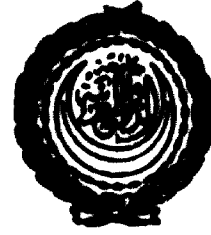
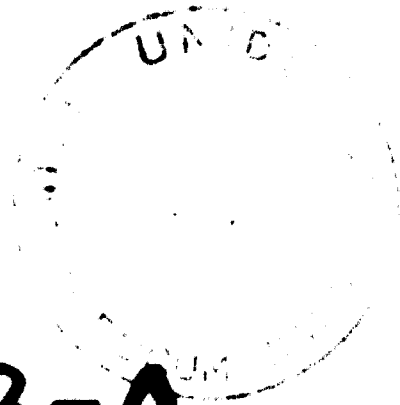
A



24 x

D

1D/29



مركز التنمية الصناعية
للدول العربية

02567-A

التعاون الصناعي

بين الدول المتقدمة والدول النامية في مجال الصادرات

Industrial Co-operation between
Developed and Developing
Countries for Export

1971

UNIDO-1D/29

001030

صدر هذا الكتاب عن منظمة التنمية الصناعية للأمم المتحدة
UNIDO عام ١٩٧١ تحت عنوان :

**Industrial Co-operation between Developed and Developing
Countries For Export**

ترجمة : محمد حافظ شريف

مراجعة : على نور الدين عبد الفتاح شاهين

صدرت الترجمة عن مركز التنمية الصناعية للدول العربية بموافقة
اليونيدو عام ١٩٧٢

**The Original Publication was issued by UNIDO in 1971 under
the title :**

**Industrial Co-operation between Developed and Developing
Countries for Export**

Code No. ID/29

Translated by : M. Hafez Sherif.

Revised by : A.N.A. Shahin.

**Translation published by IDCAS in 1972 under an agreement
with UNIDO.**



مركز التنمية الصناعية
للدول العربية

التعاون الصناعي

بين الدول المتقدمة والدول النامية في مجال الصادرات

تقرير عن اجتماع مجموعة الخبراء
الذي عقد بمدينة بوخارست
خلال الفترة ٨ - ١٣ يونيو ١٩٧٠

المحتويات

صفحة	
١	مقدمة
٦	● تشجيع التعاون الصناعي في مجال التصدير
١٠	● المقترحات الخاصة ببرنامج عمل اليونيدو
١٠	● تقديم النصع للدول
١١	● البحوث
١٣	● التعليم والتدريب
١٣	● الخدمات الاستشارية
١٤	● أوجه النشاط الخاصة بترويج الصادرات الصناعية
١٧	● المسائل الأخرى

الملاحق

١٨	١ - قائمة المشتركين في الاجتماع
٢٣	٢ - قائمة الوثائق التي قدمت للاجتماع
	٣ - التعاون الصناعي في مجال الصادرات بين الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزيا في أوروبا الشرقية والدول النامية
٢٥	

مقدمة

١ - عقد اجتماع الخبراء الخاص بموضوع التعاون الصناعي بين الدول المتقدمة والدول النامية في مجال الصادرات بمدينة بوخارست خلال المدة من ٨ إلى ١٣ يونيو ١٩٧٠ . وقد عقد الاجتماع بدعوة من منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية - اليونيدو - بالتعاون مع حكومة رومانيا وحضرها خبراء من إحدى عشرة دولة . ويتضمن الملحق رقم (١) قائمة بأسماء المشاركين .

٢ - افتتح الاجتماع ، نيابة عن منظمة اليونيدو ، المسترف . كاجيل نائب مدير إدارة السياسات والبرامج الصناعية . وقد تم اختيار الأستاذ س . مورجسكو مدير معهد الاقتصاد الدولي في بوخارست رئيساً للاجتماع كما قام مسترج . ي . كاللوبل مستشار العمليات بمؤسسة التنمية الأوغندية بأعمال المقرر . وقبل إقرار مشروع التقرير الذي أعده المقرر أدخلت عليه لجنة الصياغة المشكلة من مستر بانيرجي ومستر هجرييس ومستر شزبانزيبك بعض التعديلات ، ثم وافق كافة المشاركين بعد ذلك بالاجماع على مشروع التقرير المعدل .

٣ - ركز مستر كاجيل في كلمة الافتتاح على أن الغرض من الاجتماع هو العمل على تقديم مقترحات عملية تمكن الدول النامية من التغلب على

المشكلات الزمنة في موازين مدفوعاتها ، ومن تنمية صناعاتها التصديرية وذلك بالتعاون مع المؤسسات المعنية في الدول المتقدمة .

٤- تم تحديد أهداف الاجتماع والموضوعات التي تقرر مناقشتها على النحو التالي :

(أ) دراسة المشكلات المتعلقة بالتعاون الصناعي الدولي بين الدول المتقدمة والدول النامية وبصفة خاصة علاقة هذا التعاون بإنجازات التصدير في الدول النامية .

(ب) التعرف على الوسائل العملية اللازمة لتحقيق التوسع في صادرات الدول النامية من السلع المصنعة عن طريق التعاون الصناعي الدولي وكذلك تحديد القطاعات الصناعية التي تكمن فيها أكثر الفرص الممكنة لاحتراز التوسع المنشود . كما يتعين تحديد فروع الصناعة والتفضيل بينها على أساس المعايير والمتطلبات الأساسية التالية :

- وفرة الموارد الطبيعية المحلية .
- كفاية الأسواق .
- التكنولوجيا والمهارات •
- مناخ الاستثمار .
- الوعي بعمليات التصدير وديناميكية التسويق .
- كفاءة الهيكل التنظيمي والسياسات المتبعة .

(ج) تحديد أكثر الطرق المفيدة التي تتمكن بها منظمة اليونيدو من تشجيع التعاون الصناعي في مجال الصادرات ، مع تبيان الترتيبات الممكنة - بالأمثلة - في مجال هذا التعاون والتي يمكن تنميتها عن طريق مشروعات المعونة الفنية . ويضاف إلى ذلك مناقشة موضوعات : بدائل الواردات ، والقيود التي تتعرض لها عمليات التسويق والتصدير ، ثم الحوافز والرسوم الجمركية على الواردات ، ونظام الحصص .

(د) استعراض التجارب التي مر بها عدد من الدول النامية والدول المتقدمة ، مع التركيز بصفة خاصة على تجربة الدول التي تأخذ بنظام التخطيط المركزي في أوروبا الشرقية .

(هـ) دراسة امكانية اقامة مشروعات مشتركة للصناعة التصديرية كوسيلة لزيادة إمكانيات التصدير في الدول النامية .

(و) ابداء الرأي في الخطوات العملية اللازمة لتحقيق التوسع في صادرات الدول النامية من السلع المصنعة عن طريق إتفاقيات التعاون الصناعي .

(ز) تسهيل الدراسات التي تجرى تحت رعاية « اليونيدو » والمساعدة على إقامة المشروعات المشتركة وإختيار فروع الصناعة التي يمكن أن توجه إليها برامج المعونة الفنية في مجالات التخصص

الصناعى ، وتخفيض تكلفة الوحدة المنتجة ، وتحسين نوعية
الانتاج وتسويق الصادرات ، وبحوث التسويق والاعلان
والتعبئة وتدريب العاملين والمديرين بمشروعات الصناعة
التصديرية .

٥- عبر رئيس الاجتماع ، نيابة عن المشاركين ، عن خالص الشكر
للذين أشرفوا على تنظيمه لما بذلوه من جهود في الإعداد له ، وأكد أن
الموضوع الذى عمد الاجتماع من أجله يعتبر من الأهمية بمكان بالنسبة
للتنمية الاقتصادية فى العالم المعاصر .

٦- لايزال التعاون الصناعى فى مراحله الأولى ، وفى حقيقة الأمر
فانه لا تتوفر لدى المؤسسات والمشروعات القائمة فى كثير من الدول النامية
وفى بعض الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً حتى الآن البيانات
الضرورية عن كافة إمكانات التعاون المتاحة فى الوقت الحاضر . ومن ثم
فقد كان من رأى رئيس الاجتماع أنه فى إمكان « اليونيدو » تقديم مساهمة
فعالة فى مجال توفير تلك البيانات لاسيما وأن توافر هذا النوع من البيانات
يعتبر ذا قيمة خاصة بالنسبة للدول النامية ؛ إذ توفر لها من الارشادات
اللازمة ما يساعدها بالتالى على الوصول إلى القرارات الرشيدة فى مجال
الاستثمار كما يقلل من فرص الأخطاء قبل أن تتورط هذه الدول فى الاستثمارات
الكبيرة فى المجال الصناعى . وأكد الرئيس أيضاً أن الهدف من الاجتماع
كان يتضمن تقديم المشورة العملية لمنظمة « اليونيدو » والحكومات

والمشروعات الصناعية في الدول النامية فيما يتعلق بالتعاون الصناعي على مستوى المشروع .

٧- دارت في الاجتماع مناقشات مجدية لكافة البنود المدرجة بم جدول الأعمال من نواحيها العامة وتفصيلاتها الهامة اشترك فيها خبراء من الدول النامية والدول المتقدمة من ناحية ومن الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً ودول الاقتصاد الحر من ناحية أخرى . وقد شعر الحاضرون أن في إمكان الخبراء نقل صورة كاملة لتسلطات المختصة في بلادهم عما دار في هذه المناقشات لاسيما فيما يتعلق بالموضوعات ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للتعاون فيما بين الدول المعنية .

٨- على الرغم من أن الاجتماع قد ناقش باستفاضة موضوع اختيار فروع الصناعة المناسبة لمشروعات التعاون الصناعي في مجال الصادرات إلا أنه لم يضع أية مقترحات محددة في هذا الصدد . ذلك أن الخبراء قد رأوا أنه من غير المستحسن تعميم الحكم في موضوع الاختيار نظراً لاختلاف الظروف إلى مدى بعيد في دول معينة وبالنسبة لصناعات معينة بالذات وذلك فضلاً عن عدم وجود معايير عامة للاختيار يمكن تطبيقها على نطاق عالمي .

٩- ويعرض هذا التقرير المضمين العامة لما دار من مناقشات حول المقترحات العملية لعمل اليونيدو في هذا المجال ، ويتضمن الفصل الأخير منه مقترحات محددة لعمل المنظمة المذكورة .

تشجيع التعاون الصناعي في مجال التصدير

١٠ - أولى الخبراء أهمية خاصة - عند مناقشة هذا البند من جدول الأعمال - لدور اليونيدو في تشجيع التعاون الصناعي في مجال التصدير . وتتضمن الفقرات التالية ملخصاً للمناقشات العامة التي دارت حول هذا الموضوع .

١١ - على منظمة اليونيدو أن تساعد الدول النامية في المجالات التالية :

(أ) اختيار فروع الصناعة التي يمكن أن تساهم بأكبر نصيب في تدعيم إمكانيات التصدير بالنسبة لكل دولة نامية على حدة .

(ب) الكشف عن إمكانية إقامة مشروعات مشتركة في مجال التصدير في القطاعات الصناعية المختارة .

(ج) مساعدة الحكومات المعنية - عند الضرورة - على إجراء التعديلات الهيكلية اللازمة في فروع الصناعة التي تتمتع بإمكانات تصدير عالية .

(د) تحديد أسباب عدم كفاية الإنتاج وإنجازات التصدير .

١٢ - وقد ركز المهتمون عند مناقشة أنواع التعاون الصناعي المختلفة التي تستطيع حكومات الدول النامية أن تشجعها في مجال التصدير على النقاط التالية :

(أ) على منظمة اليونيدو أن تدرس بدقة الطلبات التي تتقدم بها الحكومات بفرض المساعدة على إنشاء وحدات صناعية جديدة وذلك من حيث صلاحيتها لخدمة أهداف التصدير .

(ب) يجب أن تقوم « اليونيدو » عند تلقي الطلب المقدم من أية حكومة بتحديد الأسباب التي سبق أن أدت إلى قصور إنجازات التصدير واقتراح الإجراءات اللازمة لعلاج الموقف ، والكشف عن إمكانية إقامة مشروعات مشتركة في مجال التصدير ، ومساعدة الحكومات المعنية إذا لزم الأمر ، وبناء على طلبها ، في صياغة اتفاقيات المشروعات المشتركة لضمان حماية مصالح المتعاقدين وخاصة فيما يتعلق بالدولة المضيفة .

(ج) يجب أن تضطلع اليونيدو بمهمة تجميع البيانات وتوزيعها بطريقة منظمة . وزيادة على ذلك فإن على المنظمة القيام بتجميع البيانات الحديثة وأن تمد الأطراف المعنية بها ، سواء في الدول المتقدمة أو الدول النامية ، التي تهتم إيجابيا بالتعاون الصناعي وبشرط أن تتمكن المنظمة من توفير احتياجاتهم منها .

١٣ - أكد المجتمعون أهمية الدور الطبيعي لليونيدو في هذا المجال . كما شعروا بأن في مقلود اليونيدو القيام بمثل هذه المبادرة في الحالات التي يحتاج فيها الميزان التجاري - لأية دولة معنية من الدول النامية - لتدعيم الصادرات .

١٤- اتفق من حيث المبدأ على أن تقوم منظمة اليونيدو بتقديم مشورتها ومساعداتها بناء على طلب الحكومة المعنية . على أنه في حالات معينة وعندما تكشف المعلومات التي تتجمع لدى المنظمة من خلال نشاطها في أي عمل آخر عن أن ثمة مشروعات مشتركة بعينها يمكن أن تكون ذات فائدة لحل مشكلات موازين مدفوعات أية دول . . . الخ فان على اليونيدو حينئذ أن تأخذ زمام المبادرة وتقدم هذه الحقائق للحكومة المعنية ، وأن تساعد - عند الضرورة - في وضع خطة لبحث وتنفيذ المشروع . ويتضمن الملحق رقم (٣) من هذا التقرير أمثلة عملية لمثل هذه المشروعات المشتركة .

١٥- غطت المناقشات بالتفصيل موضوع المعونة الفنية الحالية التي تقدمها اليونيدو في مجالات طرق الإنتاج والرقابة النوعية والتكاليف والأسعار والتسويق والتوزيع وتطوير الإنتاج . . . الخ . وقد ساد الاجماع شعور بأنه يمكن تعزيز مثل هذه المعونة بالتوسع في تجميع المعلومات المناسبة وتوزيعها على الأطراف المعنية وذلك بالنسبة للمجالات التالية :

(أ) الاتفاقيات الحكومية التي تتضمن نصوصا للتعاون الصناعي .

(ب) اللوائح والقوانين الخاصة بالاستثمار الأجنبي .

(ج) الحوافز وأوجه التشجيع المتعددة التي تمنح لمختلف القطاعات الصناعية في الدول النامية مع التركيز بصفة خاصة على ما يتعلق منها بأغراض التصدير .

(د) المنتجات و / أو العمليات الصناعية التي يمكن أن تفيد من مختلف أشكال التعاون الصناعي الدولي :

١٦ - وجه المشتركون في الاجتماع اهتماماً كبيراً لموضوع الحاجة إلى قيام تعاون وثيق بين اليونيدو وموتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية - اليونكتاد - والمنظمات الدولية الأخرى ، وذلك بغية تجنب ازدواج الجهود ولضمان التعبئة الكاملة للخبرات والوثائق المتجمعة لديها .

المقترحات الخاصة ببرنامج عمل اليونيدو

١٧ - بالإضافة إلى المناقشات العامة التي دارت حول نشاط اليونيدو المباشر في تدعيم الصناعات التصديرية في الدول النامية فقد قدمت عدة مقترحات محددة للدراسة . ولم يجر تقييم هذه المقترحات - الواردة فيما بعد تحت ثمانية عناوين رئيسية - من حيث إمكانية تطبيقها أو أولوياتها ، وبذا فهي لا تخرج أساساً عن كونها مقترحات للدراسة قد يمكن تطبيقها عن طريق اليونيدو .

١٨ - قدمت هذه المقترحات على أساس احتمال إمكانية تنفيذها إما عن طريق منظمة اليونيدو أو مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية أو بالتعاون المشترك بين المنظمتين معاً .

تقديم النصح للدول :

١٩ - أوصت المقترحات بالألا تدخر اليونيدو جهوداً لكي تؤكد للحكومات الدول النامية أنه حتى في حالة وجود تعاون مثمر مع الدول المتقدمة، سواء عن طريق المشروعات المشتركة أو غيرها من أشكال التعاون الأخرى ، فإنه يجب ألا تعتمد هذه الحكومات على شركائها في تسويق السلع وخاصة في أسواق دولة ثالثة . وعلى الدول النامية أيضاً أن تعتمد على إمكاناتها الذاتية في تسويق منتجاتها بالخارج وذلك بتوظيف الخبراء الذين ينتهجون أساليباً عملية تستند إلى المعرفة التامة بمشاكل الإنتاج ومعوقات التسويق .

وهذا ينطبق أيضاً على الدول المتقدمة فيما تبذله من جهود لتنشيط صادراتها ، ومن ثم فانه يصبح أكثر لزاماً للدول النامية التي تواجه صعوبات أكثر من نواحي متعددة . وقد أكد كثير من الخبراء الحاضرين أن تقديم المشورة للدول النامية حول هذه المسائل يعتبر عملاً جوهرياً لليونيدو .

البحوث :

٢٠- على منظمة اليونيدو أن تتوسع ، ما أمكن ، في نشاط البحوث وذلك في المجالات التي يحتمل أن تسفر نتائج البحث فيها عن تحسين مستوى المشورة والمعونة التي تقدمها للدول النامية بهدف التوسع في صناعاتها التصديرية . وهنا يلزم أن تأخذ اليونيدو في الاعتبار ما يلي :

(أ) البحوث الأساسية النظرية ضرورية لكي تتيح إجراء تحليل سليم لمختلف نماذج التعاون المشترك بين الدول المتقدمة والدول النامية ولكي تساعد في تقييم مزايا وعيوب الاتفاقيات الرئيسية وتنفيذها . على أنه من الضروري أن تتضمن الدراسات النظرية في نفس الوقت التوجيهات اللازمة التي تخضع عليها بالتالي طابعاً عملياً وتجعلها ذات فائدة باعتبارها خطوطاً توجيهية للتخطيط طويل الأجل لعمل اليونيدو . ولهذا الغرض فان على اليونيدو - بالإضافة إلى قيامها بتقديم هذه التوجيهات العملية - أن تتابع هذه البحوث عن كثب وأن تبقى على اتصال مستمر بها لكي تضمن أن الأهداف العملية لها لم تبدد .

(ب) استعرض المجتمعون خلال مناقشاتهم عدداً من الدراسات مع الاهتمام بتفاصيل العوائق التي يتعرض لها الإنتاج والتسويق ثم المقترحات الخاصة بإمكانية التغلب على هذه العقبات . وقد عرضت إحدى هذه الدراسات ملخصاً للتجارب التي أسفرت عنها المشروعات المشتركة بين إحدى الدول المتقدمة وواحدة من الدول النامية الكبرى . وأحس الخبراء أنه من المفيد للغاية أن تقدم اليونيدو بحوثاً من هذا النوع وعلى أسس متماثلة عن الدول النامية . غير أنه تبين لهم أنه ليس عملياً القيام بدراسة شاملة تغطي عدداً من الدول النامية في وقت واحد ، وذلك نظراً لضخامة عبء العمل الذي تتطلبه مثل هذه الدراسات . وربما كان من الأفضل محاولة إجراء هذه الدراسات ثنائياً إذ أن ذلك يسهل عادة تحقيق التعاون بين الاخصائيين الذين يعملون في البحث .

(ج) وأخيراً ركز المجتمعون على أن عدم كفاية بحوث التسويق المحلي وبحوث تسويق الصادرات بالنسبة للموضوع الذي نحن بصدده إنما يمثل في الغالب السبب الرئيسي في فشل المشروعات المشتركة وغيرها من أشكال التعاون الصناعي الأخرى في الدول النامية . ولا يمكن لمنظمة اليونيدو أن تقم نفسها في هذا العمل الذي يعتبر مسئولية الأطراف المتعاونة وحدهم ، غير أنها تستطيع عن طريق خدماتها الإعلامية أن تظهر الحاجة إلى ضرورة إجراء

مثل هذه الدراسات ، كما تستطيع توفير التوجيهات العامة التي تساعد على التخطيط لمشروعات بحوث التسويق الفردية وذلك قبل اتخاذ القرارات الخاصة بالاستثمار .

التعليم والتدريب :

٢١- يجب ألا يقتصر دور المنظمات الدولية في مجال التعليم على المساعدة في تدريب المستويات الإدارية فحسب بل يلزم أن يمتد إلى تدريب رؤساء العمال من خلال الممارسة الفعلية للعمل . ذلك أن ما تعانيه الدول النامية من نقص في رؤساء العمال المدربين يعتبر من أهم ما يعوق وصولها إلى الكفاية الإنتاجية . وهنا يتحتم أن يتم التدريب في مواقع العمل ذاتها ، ومن ثم فإن عمل اليونيدو يجب أن يكون استشارياً فحسب في هذا المجال :

الخدمات الاستشارية :

٢٢- أشاد المهتمون بالخدمات الاستشارية الحالية لليونيدو ، وقد اقترح أن تقوم المنظمة ببحث ما إذا كان يمكنها الاستعانة بخبراء في مجالات الإنتاج والتصدير المتعلقة بمختلف أشكال التعاون الصناعي في الدول النامية وذلك على أساس إبرام عقود طويلة الأجل معهم . والواقع أن الخبراء المؤهلين في هذا المجال والذين بلغوا درجة عالية من الكفاية غالباً ما يترددون في وضع خبراتهم في خدمة المنظمات الدولية دون أن توفر لهم الضمانات الشخصية الكافية . ونتيجة لذلك فإن جهاز الخدمات الاستشارية لا يمكن أن يضم دائماً

في الوقت الراهن أحسن الخبراء الضالعين في المجالات المطلوبة . ومن ثم فإن عرض عقود طويلة الأجل لعمل هؤلاء إنما يسفر عن تشجيع خبراء أكثر كفاية للقيام بتلك الخدمات .

توجه النشاط الخاصة بترويج الصادرات الصناعية :

٢٣ - قدم في الاجتماع عديد من المقترحات البناءة في هذا الموضوع .
واتفق كثير من الحاضرين في الرأي بالنسبة للملاحظة العامة التالية ؛ ذلك أن المسئوليات الأساسية في كافة عمليات التصدير إنما تقع على عاتق البائع والمشتري ، كما أن دور موظفي الحكومة والمنظمات الدولية .. الخ ربما يقتصر فقط على المساعدة في بدء العمليات وتشجيع وتعزيز الاتصالات وتقديم الارشادات اللازمة لتنفيذ العقود بصورة مرضية . وعلى ذلك فقد صدر عن الاجتماع توصية عامة مؤداها أنه في الوقت الذي يجب أن يستمر فيه نشاط "اليونيدو" قديماً في مجال الترويج للصادرات الصناعية فإن تخطيط نشاط تلك المنظمة يجب أن يولي أهمية أكبر للخدمات الاستشارية . وقد كان واضحاً أنه يجب على منظمة اليونيدو - شأنها في ذلك شأن بقية الأجهزة الوسيطة - أن تتجنب اقحام نفسها في الاتفاقيات التجارية وفي المفاوضات المباشرة في المجالات التجارية والصناعية . . الخ والتي يجب أن تقع مسئولياتها الكاملة بالضرورة على عاتق الأطراف المعنية وحدها .

٢٤ - اقترحت مجموعة الخبراء أن تستمر مشروعات اليونيدو الحالية نظراً لأن نجاحها سوف يسفر بالتالى عن تيسير التعاون الصناعى فى مجال التصدير . ومن أهم هذه المشروعات ما يلى :

(أ) « برنامج السلع التصديرية » الذى بدأ حديثاً .

(ب) الدراسة التى تجربها اليونيدو حول استخدام الطاقة الزائدة فى الدول النامية فى مجال التصدير .

(ج) ما تقوم به المنظمة حالياً فى مجال التعاقد من الباطن على المستوى الدولى .

(د) برنامج يهدف إلى تيسير المقارنة بين المشروعات .

(هـ) تقديم التسهيلات الخاصة بالرقابة على الجودة واجراء الاختبارات بما يساعد على تحسين نوعية المنتجات التى يجرى تصديرها .

٢٥ - عالج تقرير الاجتماع أهمية المبادرات الجديدة لمنظمة اليونيدو .

وتتلخص المقترحات التى تضمنها البرنامج المقدم لليونيدو فيما يلى :

(أ) اقترح بايفاد بعثات قصيرة من هيئة الخدمات الصناعية (BIS)

تقوم بتحديد واختيار فروع الصناعة التى يمكن أن تساهم أكثر فى زيادة امكانيات التصدير فى الدول النامية وذلك لمساعدة تلك الدول فى اعداد الطلبات اللازمة .

(ب) اقترح بايفاد فريق من الخبراء للقيام بدراسة جدوى أى مشروع مقدم وذلك بغية وضع مشروع خطة ناجحة وقابلة للتنفيذ .

(ج) عندما تتعرض الدراسة لفرع من فروع الصناعة تكون له أهمية كبيرة ويكمن فيه امكانيات كبيرة للتصدير ، مثل المشروعات الإقليمية أو التي تقوم بالتعاون بين عدد من الدول ، فانه يلزم في هذه الحالة استخدام تسهيلات برنامج التنمية التي يقدمها الصندوق الخاص للأمم المتحدة حتى يمكن وضع برنامج شامل وطويل الأجل . ومن الأهمية بمكان أن يقوم مثل هذا المشروع على التدريب لكي يضمن لنفسه الاستمرار والتطور إذا ما تركه الخبراء الدوليون. ولهذا السبب فان على منظمة اليونيدو أن تعمل على توفير المنح الخاصة للأفراد وتقديم تسهيلات التدريب اللازمة في مواقع المصانع ذاتها وعقد الحلقات الدراسية . . . الخ .

٢٦ - اقترح بعض المشتركين في الاجتماع أن تقوم اليونيدو بدور الوسيط بأن تنهي اللقاء بين الأطراف الذين يمكنهم القيام بمشروعات مشتركة واجراء التعاقدات من الباطن وغير ذلك من أشكال التعاون الصناعي الأخرى . كما أكد المجتمعون أنه على الرغم من أن دخول اليونيدو في هذا المجال يجب أن يشمل ، عند الضرورة ، دراسة امكانية اقامة المشروعات ، فان المفاوضات النهائية حولها لا بد وأن تترك للأطراف المعنية وحدها .

المسائل الأخرى :

٢٧- على الرغم من أن مسألة الموقوفات التجارية التي تأخذ شكل التفاوت في أسعار النولون البحري والجوى لا تدخل في اختصاصات اليونيدو ، فإن عديداً من الخبراء طالبوا بقوة بأن تقوم اليونيدو باستخدام نفوذها لجذب الانتباه إلى وجود هذه الحواجز وتنبية المنظمات الدولية المختصة إلى هذه المسائل .

٢٨- اقترح بعض الحاضرين أن تقوم اليونيدو ، بالتعاون مع مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ، بدراسة عميقة لامكانيات إيجاد تسهيلات دولية لاعادة التمويل بالنسبة للتسهيلات الممنوحة من قبل الموردين للدول المستوردة ، وكذا دراسة مسألة حقوق اختيار التصدير فيما يتعلق بالمشروعات المشتركة .

ملحق رقم (١)

قائمة المشتركين في الاجتماع

R. MACEDO : البرازيل

ر. ماسيلو

المحاضر بجامعة سان بولو

سان بولو

D, TOSHEV : بلغاريا

د. توشيف

الأستاذ بمعهد الأساليب الاقتصادية الحديثة

صوفيا

R.N. CHOKSY : سيلان

ر. ن. شوكسي

عضو مجلس الإدارة المتلف

شركة هنتلي المحدودة (للملابس)

مدينة راتمالانا

F. HORCHLER : **المجر**
ف . هورشر
رئيس قسم
سكرتارية العلاقات الاقتصادية الدولية
بودابست

A. C. BANERJEE : **الهند**
أ . س . بانرجي
سكرتير عام
وزارة التجارة الخارجية
نيودلهي

A. SZCZEPANCZYK : **بولندا**
أ . شربان زيك
مستشار بوزارة التجارة الخارجية
وارسو

O. MURGESCU : **رومانيا**
س . ميرجسكو
مدير معهد الاقتصاد الدولي
وزارة التجارة الخارجية
بوخارست

M. HEGRAEUS : **السويد**

م . هجرابوس
المنلوب التجارى السويدى
زيورخ
سويسرا

J. R. CALDWELL : **أوغلندا**

ج . ر . كالدويل
نائب المدير
مؤسسة التنمية الأه غندية
كيبالا

B. EL-NAHAS : **الجمهورية العربية المتحدة**

ص . النحاس
مدير عام إدارة المشروعات الختلفة
المهنة العامة للتصنيع
القاهرة

D. VUJAOIĆ : **يوغوسلافيا**

د . فوجاس
مستشار الغرفة التجارية الاتحادية
بلجراد

ممثلو اليونان

W. DZIECIELEWSKI

و. ديسلويسكي

خبير التنمية الصناعية

قسم الصادرات الصناعية

إدارة السياسات والبرامج الصناعية

V. KAIGL

ف. كاجيل

نائب مدير إدارة السياسات والبرامج الصناعية

H. SPETTER

ه. سپيتر

خبير التنمية الصناعية

قسم الصادرات الصناعية

إدارة السياسات والبرامج الصناعية

مرحبون

E. DIMBU

أ. ديمبو

رئيس قسم بمعهد الاقتصاد الدولي
وزارة التجارة الخارجية
بوخارست - رومانيا -

I. BURSTAIN

أ. بورستان

رئيس قسم بمعهد البحوث الاقتصادية
بوخارست - رومانيا

F. STOICA

ف. استويكا

نائب مدير
وزارة التجارة الخارجية
بوخارست - رومانيا

H. LYDALL

ه. لايدال

رئيس قسم بإدارة السلع المصنعة
مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية
جنيف - سويسرا

M. TRIFUNOVIC

م. تريفن فيش

زميل أول في البحوث
معهد بحوث التجارة الخارجية
بلجراد - يوغوسلافيا

ملحق رقم (٢)

قائمة الوثائق التي قدمت للاجتماع^(١)

- رقم الوثيقة
- ID/ V.G. 47/ 1 التعاون بين يوجسلافيا والدول النامية لتشجيع الصادرات
الصناعية
- ID/ WG. 47/ 2 التعاون بين رومانيا والدول النامية لتشجيع الصادرات
الصناعية
- ID/ V.G. 47/ 3 التعاون بين الاتحاد السوفيتي والدول النامية لتشجيع
الصادرات الصناعية
- ID/ WG. 47/ 4 التعاون بين المجر والدول النامية لتشجيع الصادرات
الصناعية .
- ID/ WG. 47/ 5 التعاون بين الهند ودول أوروبا الشرقية لتشجيع الصادرات
الصناعية .
- ID/ WG. 47/ 6 التعاون بين جمهورية المانيا الديمقراطية والدول النامية
لتشجيع الصادرات الصناعية .
- ID/ WG. 47/ 7 امكانية سداد قيمة قروض الاستثمار في شكل صادرات
من السلع المصنعة .

(١) تتوافر نسخ محدودة من تلك الوثائق ويمكن طلبها من اليونسكو .

رقم الوثيقة

ID/ WG. 47/ 8 التعاون بين شركات النسيج والدول النامية لتشجيع الصادرات الصناعية .

ID/ WG. 47/ 9 التعاقد من الباطن على المستوى الدولي في الدول النامية .

ID/ WG. 47/10 التعاون الدولي في مجال الأعمال - تجربة باكستان .

ID/ WG. 47/11 أشكال وأساليب التعاون الاقتصادي والقي بين تشيكوسلوفاكيا والدول النامية .

ID/ WG. 47/12 أشكال التعاون الصناعي بين الدول الاشتراكية والدول النامية (ملخص) .

ID/ WG. 47/13 التعاون الصناعي في مجال الصادرات بين البرازيل والدول المضطمة

ID/ WG. 47/14 تجربة بولندا في التعاون الصناعي مع الدول النامية .

ID/ WG. 47/15 تشجيع الصادرات من طريق التعاون الصناعي الدولي (ورقة عمل) .

ID/ WG. 47/16 التعاون الصناعي بين الدول الاشتراكية في أوروبا الشرقية والدول النامية في مجال الصادرات (ورقة عمل) .

ID/ WG. 47/17 دراسات ميدانية مختارة .

ملحق رقم (٣)

التعاون الصناعي في مجال الصادرات بين الدول ذات الاقتصادات
المخططة مركزياً في أوروبا الشرقية والدول النامية
• اعداد سكرتارية منظمة اليونيدو •

المحتويات

٢٧	مقدمة
٢٩	ملخص
	١ - المبادئ والمعايير الأساسية للتعاون الصناعي :
٢٣	- المبادئ الأساسية للمشروع
٢٧	- مفهوم التعاون الصناعي
٢٩	- المتطلبات الأساسية للتعاون الصناعي ومعاييرها
	٢ - اتجاهات التعاون الصناعي ومجالاته وأنماطه :
	- توسع التجارة بين الدول النامية والدول ذات الاقتصادات
٤١	المخططة مركزياً في أوروبا الشرقية
٤٣	- اتجاهات ومجالات التعاون الصناعي
٤٧	- أنماط التعاون الصناعي

ملحة

٣- دوافع التعاون الصناعي ومزاياه ومعوقاته :

- ٥٩ - الدوافع
٦٢ - مزايا التعاون الصناعي ومعوقاته
٦٥ - عوائق التصدير

٤- مشكلات التعاون الصناعي ومستقبله :

- ٧٣ - المشكلات
٧٨ - مستقبل التعاون الصناعي
٨١ - ملحق (أ) ملخص الإجابات على استقصاء اليونيدو
٨٣ - ملحق (ب) استقصاء اليونيدو

ملحق (ج) بعض الدراسات التطبيقية المختارة :

- المشروع المشترك بين شركة راكوفيكاليوغلافية لصناعة
السيارات وشركة النصر لصناعة السيارات في الجمهورية
العربية المتحدة
٨٧ - المشروعات المشتركة بين مؤسسة ميدبكس - بودابست
المصرية والشركات النندية
٩٠ - تجربة مؤسسة بول ككس - وارسو البولندية في مجال
المشروعات المشتركة
٩٢

مقدمة

يهدف هذا البحث إلى مناقشة المشكلات الخاصة بالتعاون الصناعي بين الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً في أوروبا الشرقية والدول النامية وذلك باعتبارها جزءاً من المشكلة الأكبر التي تتعلق بالتعاون الصناعي بين الدول المتقدمة والدول النامية عامة. ولا جدال في أن هذه المسألة تستحق أولوية متقدمة في كل من برنامج عمل اليونسكو والمساعدات الفنية التي تقدمها من جهة وفي السياسة الاقتصادية والتخطيط الاقتصادي للدول المعنية من جهة أخرى. ولقد أصبح واضحاً أن العلاقات الاقتصادية الدولية لا يمكن أن تعتمد على التجربة التقليدية القائمة على أساس البيع والشراء فحسب، بل أنها أصبحت تقوم أيضاً على أنماط معقدة من التعاون في مجالات الانتاج، ونقل المعرفة التكنولوجية وإجراء البحوث والتسويق المشترك مما أخذت أهميته تزداد تبعاً.

ومن المتوقع أن تسفر الأشكال المختلفة للتعاون الصناعي (تسليم المصانع الكاملة وما يصحبها من تقديم العون الفني ومنح التسهيلات، وكذا نقل التخصصات البسيطة والدقيقة، والقيام بالمشروعات المشتركة) عن زيادة الطاقة الصناعية ورفع المستوى التكنولوجي للدول النامية، وعن تنويع

وتحسين هياكل اقتصادياتها وهياكل صادراتها ، وعن الإسراع بمعدلات نموها الاقتصادي وفقاً للتحويلات التي تحدث في التقسيم الدولي للعمل . أما بالنسبة للدول المتقدمة فإن التعاون في مجال الإنتاج يمثل إحدى الوسائل الفعالة لزيادة التجارة مع الدول النامية وذلك بما يتيح من اتساع أسواق الأخيرة للسلع الرأسمالية .

وفيما يتعلق بتشجيع الصناعات التصديرية وصادرات الدول النامية من السلع المصنعة فإنه يتحتم الاهتمام بصفة خاصة بتحديد الشروط والأشكال الملائمة للتعاون الصناعي التي تساهم بأكبر نصيب في زيادة امكانيات التصدير في الدول النامية وتحسن من كفاءة الصناعات التحويلية التي يرتكز عليها النشاط التصديري .

وأول البحث أهمية خاصة للاستقصاء اللازم لاختيار المجالات التي يمكن أن يكون للتعاون الصناعي فيها فائدة متبادلة . كما نوقشت أيضاً بعض المقبات المحددة المتعلقة باتفاقيات التعاون الصناعي في مجالات الصادرات بين الدول النامية والدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً .

ملخص

وتتلخص النتائج النهائية لذلك البحث فيما يلي :

(أ) لا تزال حالات التعاون الصناعي الحقيقي بين الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً في أوروبا الشرقية والدول النامية محدودة العدد وخاصة إذا ما قورنت بالعدد الكبير من الاتفاقيات الصناعية المبرمة بين الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً والدول الرأسمالية المتقدمة . وعلى أية حال فقد شهدت السنوات القليلة الماضية تزايد هذا التعاون بين المجموعتين الأولتين . وهنا يلاحظ تشابه مشاكل التطبيق في مشروعات التعاون الصناعي المشترك بين الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً وبين كل من الدول الرأسمالية المتقدمة من جهة والدول النامية من جهة أخرى .

(ب) تتركز معظم اتفاقيات التعاون الصناعي بين الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً والدول النامية حول الصناعات الثقيلة ومشروعات هياكل الانتاج الأساسية أو في غيرها من الصناعات الأخرى التي لا يصلح إنتاجها للتصدير في الوقت الراهن . ويكاد ينحصر التعاون بين الدول النامية والدول ذات الاقتصاديات

المخططة مركزياً في توريد الآلات والمعدات وما يصحبها من المعونات الفنية والتسهيلات . وليس هناك ما يشير إلى إبرام اتفاقيات للتخصص الدقيق أو للتعاقد من الباطن . كما أن المشروعات المشتركة لا تزال نادرة للغاية ، وإن كان هناك ثمة تحول ملحوظ في هذا المجال .

(ج) يهدف التعاون الصناعي بين الدول النامية والدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً أساساً إلى تشجيع العمل لإيجاد بدائل للواردات . ويلاحظ في كثير من تلك الحالات أن المنتجات المصنعة بموجب تلك الاتفاقيات لا تقو على مواجهة المنافسة في السوق العالمية سواء من ناحية السعر أو الجودة . كما لا يوجد غير عدد طفيف من أجهزة التسويق والسياسات التسويقية المشتركة ، ومن ثم فإن عمليات التصدير المشتركة تعتبر من الصعوبة بمكان .

(د) يعتبر القصور في تطور التعاون الصناعي بين الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً والدول النامية محصلة للعوامل التالية :

(١) فشل التنسيق بين مصالح الأطراف المعنية الذين تختلف مستوياتهم من حيث أوضاع التنمية الاقتصادية .

(٢) عدم الفهم الصحيح لطبيعة التعاون الصناعي والمزايا التي يمكن أن يسفر عنها .

(٣) نقص أجهزة النشاط الاقتصادي وأجهزة التصدير بالإضافة إلى قصور السياسات المتبعة لتشجيع الصادرات والحوافز .

(٤) عدم كفاية الدراسات الاستطلاعية بالنسبة للمزايا النسبية للتخصص والتعاون في مجال الإنتاج الصناعي .

(٥) يلاحظ ازدياد الإهتمام بمعيار الكفاية في إنشاء وتنفيذ المشروعات المشتركة في مجال التصدير بين المؤسسات المختصة في الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً والدول النامية وذلك نتيجة للإصلاحات الاقتصادية في دول أوروبا الشرقية وبسبب المشكلات التي تعاني منها موازين المدفوعات في الدول النامية . وقد أولت الأطراف المعنية بالتعاون الصناعي في الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً والدول النامية مزيداً من الإهتمام للمشاكل الخاصة بالتكاليف والجودة والأسعار وشروط التسليم والخدمات والسياسات الخاصة بتسويق الصادرات . كذلك أعطت الأطراف المذكورة الإهتمام اللازم لمشاكل المدفوعات متعددة الأطراف واستقرار أسعار العملات وغيرها من العوامل الأخرى مثل الحوافز الضريبية والإعانات والسياسات الائتمانية والسياسات الخاصة بالنقد الأجنبي .

(و) على أنه يجب أن نؤكد أن اتفاقيات التعاون الصناعي إنما تعنى ضمناً تدعيم الاعتماد المتبادل بين الاقتصاديات القومية للدول المعنية ، أى بين المشروعات وفروع الصناعات التى يتم التعاون فيها بينها . كما أن هذه الاتفاقيات قد تزيد من مخاطر عدم وفاء الأطراف المعنية بالتزاماتها . وعلى ذلك فإن على الأطراف المعنية التى تسمى للدخول فى مشروعات مشابهة أن تلتزم بالحذر .

(ز) تهباً فى الوقت الحاضر فرص كبيرة للتوسع فى تنمية التعاون الصناعى بين الدول ذات الإقتصاديات المخططة مركزياً والدول النامية . ويعتبر التوسع التدريجى فى التعاون على اختلاف مستوياته مناسباً . ويمكن أن يطرد التوسع فى التخصص من إنتاج المكونات البسيطة التى تصنع محلياً ليمتد بالتدريج إلى مزيد من السلع الدقيقة ، حتى يصل فى النهاية إلى توفير المنتجات تامة الصنع للأسواق المحلية لكل من الطرفين المتعاقدين والأسواق التصدير الخارجية .

١ - المبادئ والمعايير الأساسية للتعاون الصناعي

المبادئ الأساسية للمشروع

ظهرت الحاجة إلى ضرورة عقد اتفاقيات التعاون الصناعي بين الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً ودول الاقتصاد الحر والدول النامية مع مؤتمر الأمم المتحدة الأول للتجارة والتنمية الذي عقد بجنيف عام ١٩٦٤. وقد اتخذ المؤتمر قرارين في هذا المجال. ويشير القرار الأول إلى اتفاقيات القطاعات الصناعية على أساس مبدأ تقسيم العمل بين الدول النامية والدول المتقدمة التي تأخذ بنظام التخطيط المركزي^(١).

ويوصى القرار الأول « باستحداث نوع من التعاون الدولي في صورة اتفاقيات بين القطاعات الصناعية فيما بين الدول المعنية يقوم على أساس مبدأ تقسيم العمل بهدف دعم الصناعات التصديرية القائمة وإنشاء صناعات تصديرية جديدة في الدول النامية ». وبعد إيضاح السمات الأساسية لاتفاقيات القطاعات الصناعية (طويلة الأجل أو قصيرة الأجل، ثنائية أو متعددة

(١) انظر :

Proceedings of the First United Nations Conference on Trade and Development. Vol. I Final Act and Report, United Nations (Sales No : 64. 11. B. 11). Annex A III 2, p. 35.

الأطراف ، تحديد الشركاء ، اختيار الصناعات التصديرية ، القروض وسداد قيمتها ، التعاون في مجالات التصميم والبحوث والأسعار) يؤكد القرار أن « إنشاء الصناعات التصديرية في الدول النامية بموجب اتفاقيات القطاعات الصناعية إنما يهدف أساساً إلى إيجاد تكامل إقتصادي يقوم على التخصص وتقسيم العمل . وعلى ذلك فإنه ينتظر أن تهدف الإتفاقيات إلى استمرار تدفق صادرات هذه الصناعات إلى الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً بعد أن تم الدول النامية سداد قروض الآلات والمعدات بالكامل ».

ويوصي القرار الثاني « بتشجيع برامج التكامل الصناعي ومشروعات التعاون الصناعي بين الدول النامية والدول المتقدمة عن طريق :

(أ) تشجيع المجموعات الصناعية - في إطار التشريعات المعمول بها في أوطانهم - على إقامة المشروعات المشتركة في الدول النامية وذلك لإنتاج السلع التي تحتاجها الدول المتقدمة .

(ب) اتخاذ الخطوات اللازمة لتعديل أنماط الإنتاج حتى يمكن استخدام هوال الإنتاج في الدول المتقدمة والدول النامية بمزيد من الكفاية وبما يحقق المصلحة المشتركة .

(ج) حث المجموعات الصناعية على أن تتجنب وضع قيود تتعلق بتقسيم أسواق الصادرات وذلك ضمن نصوص اتفاقيات التعاون المشترك التي تكون طرفاً فيها،^(٢)

(٢) المرجع السابق : Annex A 111. 6, p. 40

ويرجع الإهتمام بالتأكيدات المخططة التي جاء بها القراران المذكوران إلى اختلاف شروط ودوافع التعاون بين الدول النامية من جهة وكل من الدول ذات الإقتصاديات المخططة مركزياً والدول الرأسمالية من جهة أخرى .
ففي حالة التعاون الصناعي بين الدول النامية والدول ذات الإقتصاديات المخططة مركزياً يتركز الإهتمام على اتفاقيات القطاعات الصناعية طويلة الأجل سواء كانت ثنائية أو متعددة الأطراف ، والتي تقوم على أساس مبدأ تقسيم العمل بهدف تحقيق التكامل بين إقتصاديات هذه الدول . أما بالنسبة للتعاون الصناعي بين الدول النامية والدول الرأسمالية فإن الإهتمام يتجه إلى تشجيع إقامة المشروعات المشتركة لإنتاج السلع التي تحتاجها الدول المتقدمة ، وذلك بالإضافة إلى العمل على إجراء تعديلات هيكلية بما يحقق مزيداً من الكفاية في استخدام عوامل الإنتاج . على أن كلا من القرارين قد نص صراحة على أن الهدف من مختلف أشكال التعاون الصناعي بين الدول النامية والدول المتقدمة هو زيادة وتنويع الصادرات من السلع المصنعة ونصف المصنعة ، وتشجيع الصناعات التصديرية في الدول النامية .

وقد أولت منظمة اليونيدو اهتماماً لتنفيذ برنامج يستهدف تشجيع إقامة المشروعات المشتركة في مجال التصدير واتفاقيات التخصص والتعاقدات من الباطن على نطاق دولي وغيرها من أشكال التعاون الصناعي العالمي . هذا ويسود الاعتقاد بأن التعاون الصناعي بين الدول المتقدمة والدول النامية يمكن أن يصبح أحد الأدوات الرئيسية للتصنيع في الدول المتخلفة اقتصادياً .

على أنه يلاحظ. أن معظم المشروعات المشتركة بين هاتين المجموعتين من الدول إنما يستهدف أساساً الوفاء باحتياجات الطلب في السوق المحلية وإنتاج بدائل للواردات . وفي معظم الحالات لم تسهم هذه المشروعات جدياً في تنمية الصادرات . ومن ثم فقد أصبح الاهتمام يتركز إبتداءً على توفير النقد الأجنبي أكثر من الاهتمام باكتسابه . واهل ذلك يمثل أحد الأسباب الجوهرية لبطء معدلات التقدم في نمو صادرات الدول النامية من السلع المصنعة .

وقد جاءت الدعوة لاجتماع مجموعة الخبراء في إطار هذا البرنامج . وتركزت المناقشات حول مشاكل التعاون الصناعي بين الدول النامية والدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً في أوروبا الشرقية . ومن المأمول أن يؤدي تقريب اللقاء بين الأطراف المعنية في مجال الصناعات التصديرية إلى إقامة المشروعات المشتركة مما يؤدي بالتالي إلى زيادة إمكانيات التصدير في الدول النامية . وتستطيع منظمة اليونيدو أن تساعد في التغلب على بعض العقبات التي تواجه صادرات الدول النامية وذلك عن طريق مداها بالمعونة الفنية اللازمة لمساعدتها في اختيار أفضل المشروعات الصناعية التي تساهم في زيادة قدرة كل منها على التصدير ، ثم تشجيع المشروعات الدولية المشتركة في مجال التصدير .

مفهوم التعاون الصناعي

من الصعب أن نضع تعريفاً محدداً لمفهوم التعاون الصناعي ، ذلك أن إتفاقيات التعاون الصناعي تعتبر ظاهرة جديدة وخاصة بالنسبة للتجارة الخارجية التقليدية والمعاملات التجارية . وعلى أية حال فإن المكتاتبات الاقتصادية العالمية لم تعط الاهتمام اللازم لهذا الموضوع .

وإذا أردنا أن نضع تعريفاً دقيقاً قدر الإمكان للتعاون الصناعي فيجب أن نركز دائماً على علاقات العمل functional link وتداخل مصالح الشركاء . ويمكن أن يقوم الشركاء هنا بتسليم وسائل الإنتاج بعضهم لبعض أو بتبادل تأدية الخدمات لبعضهم البعض أيضاً على أساس البيع والشراء . وتأسيساً على ذلك فإن « الإنتاج » و « السوق » يكمل كل منهما الآخر حتى ولو تولى واحد فقط من الشركاء طرح الإنتاج في السوق . وهذا ينطبق بصفة خاصة إذا كان إتفاق التعاون يشمل كلاً من الإنتاج المشترك وبيعه لأطراف ثالثة (٣) .

وتمتد التعاون الصناعي ليشمل كافة الإتفاقيات التي تبرم بين اثنين أو أكثر من المشروعات أو المجموعات الصناعية في الدول المختلفة ، وبمعنى آخر فإن التركيز يجب أن ينصب على الصناعات التحويلية والإتفاقيات التي التي تعقد بين المشروعات أو بين مجموعات من المشروعات العاملة في تلك الصناعات .

(٣) انظر : الدراسة التي أعدها M. ALEKSIĆ et al. عام ١٩٦٧ بعنوان

“Cooperation with Foreign Countries in New Conditions of Business and Import Liberalization” .

معهد بحوث التجارة الخارجية - بلجراد (ص ٦) .

كذلك تلزم التفرقة بين التعاون الاقتصادي والتعاون الصناعي والتعاون الفني والعلمي ، إذ من الواضح أن التعاون « الاقتصادي » يتسم بالشمول على حين نجد أن التعاون الفني والعلمي إما أن يكون جزءاً من التعاون الصناعي وإما أن تكون له آثار مباشرة قليلة نسبياً على التجارة. ولا يمكن أن نعتبر العقود التجارية المعمول بها لبيع وشراء السلع والخدمات من أشكال التعاون الصناعي.

وبعنى التعاون الصناعي ، في معناه الضيق ، التعاون بين المشروعات الصناعية ، أو بين إثنين أو أكثر من الدول في إنتاج سلعة أو أكثر بذات الأساليب التكنولوجية المتبعة أو بنفس تقسيم العمل ، بينما يمتد تعريف التعاون الصناعي بمعناه الواسع ليشمل تسليم المعدات الصناعية وبناء المصانع ، أو بمعنى آخر فانه يعنى القيام بالنشاط الاستثمارى وأساليب التجارة التقليدية المقرونة بالتوسع في تقديم المساعدات الفنية من قبل الدول المصدرة للمعدات الصناعية.

وتعرض هذه الدراسة للتعاون الصناعي بمعناه الموسع الذى يشمل أنواع الاتفاقيات الأربعة التالية بين مشروعات الصناعة التحويلية في الدول المختلفة .

(أ) الترتيبات الفنية : وهذه تندرج من تبادل المعلومات الفنية إلى إجراء البحوث وإقامة مشروعات التنمية المشتركة في مجالات معينة.

(ب) الترتيبات الخاصة بتسليم عوامل إنتاج معينة أو لإنتاج سلعة معينة .

(ج) الترتيبات الخاصة بتسليم الآلات والمعدات أو وحدات المصانع الكاملة والمعلومات الفنية من قبل الموردين .

(د) الترتيبات الخاصة بالتسويق: وتنص على استخدام أحد المشروعات لشبكة أجهزة المبيعات والخدمات الخاصة بمشروع آخر ، أو الاتفاق على إنشاء شبكة مشتركة فيما بينهما^(٤) .

المتطلبات الأساسية للتعاون الصناعي ومعايره

يركز المقياس الأول لإقامة صرح التعاون الصناعي بين الدول النامية والدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً حول ما إذا كان هذا التعاون يساهم فعلاً في زيادة الإنتاجية وفي محاولة الوصول إلى أقصى مراحل كفاية الإنتاج بما يتمشى مع مبدأ المزايا النسبية . وما لم يتم دعم المركز التنافسي للمصادر الصناعية لكل من الدول النامية والدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً في السوق العالمية ، فلا ينتظر في الأجل الطويل نجاح اتفاقيات التعاون وتقسيم العمل . وقد تفضل الأطراف المعنية أن تدخل فقط في اتفاقيات مع المشروعات القادرة على الوفاء باحتياجات السوق من السلع الجيدة والمنخفضة السعر . وقد أسفرت الإصلاحات الاقتصادية في الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً عن الأخذ بمعايير كفاية الإنتاج والتجارة الخارجية . ومن ثم [

(٤) لمزيد من التفاصيل : انظر *Economic Survey of Europe in 1967*

المصدر من اللجنة الاقتصادية لأوروبا عام ١٩٦٨ (Sale No. 68.11. E.1) الفصل الثاني - قسم ٥٧٥ .

فانه يتعين أن يكون للمشاكل المتعلقة بالتكاليف والأسعار وثبات سعر العملة الاعتبار الأول عند تقدير مزايا التخصص والتعاون بين المنشآت الصناعية في الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً والدول النامية . كما يلزم قبل اندخول في أية اتفاقية للتعاون الصناعي ، إجراء تقييم دقيق لظروف التشغيل في المشروعات الصناعية (التكاليف ، ومدى وفرة المواد الخام ، ومستوى الأجور ، ومدى تحسن عمليات الإنتاج ، ومدى تطور تنظيم العمل ووجود رقابة على جودة الإنتاج) . وأخيراً وليس آخراً فإنه يتحتم دراسة العوامل التنظيمية (الحوافز الضريبية والإعانات المالية ، والسياسات الائتمانية ، وسياسات أسعار الصرف ونظام التسويق) التي تؤثر على الطاقة التصديرية سواء على مستوى الاقتصاد القومي للدولة أو على مستوى اقتصاديات الوحدات الاقتصادية . على أنه يجب الترحيب بالتعاون الصناعي فقط إذا كانت اتجاهاته وأهدافه تتفق مع مصالح واحتياجات الدول النامية، وإذا كان ساهم حقاً في حل مشكلاتها الأساسية في مجال التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

٢ - اتجاهات التعاون الصناعي ومجالاته وانماطه

توسع التجارة بين الدول النامية والدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً في أوروبا الشرقية

يمثل موضوع التعاون الصناعي بين الدول النامية والدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً في أوروبا الشرقية جزءاً من مشكلة أوسع هي مشكلة تنمية التجارة والعلاقات الاقتصادية مع الدول المتقدمة . وعلى الرغم من أن الدول ذات الاقتصاديات المخصصة مركزياً في أوروبا الشرقية تساهم بنصيب صغير في التجارة الدولية (١١.٥ في المائة عام ١٩٦٥) إلا أنها تمثل في حد ذاتها نظاماً اقتصادياً كبيراً وسريع التطور . وكنت تجارتها مع الدول النامية هي أكثر قطاعات التجارة الدولية تطوراً خلال السنوات العشر ١٩٥٥ - ١٩٦٥ ، حيث تضاعفت مرة كل خمس سنوات تقريباً . فقد ارتفعت حصيلة صادرات الدول النامية إلى الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً من ٥٨٠ مليون دولار^(٥) في عام ١٩٥٥ إلى ١٤٠٤ مليون دولار عام ١٩٦٠ ثم إلى ٢٨١٥ مليون دولار في عام ١٩٦٥ . كما اطردت الزيادة في قيمة واردات الدول النامية منها من ٦٣٠ مليون دولار عام ١٩٥٥ إلى ١٤٤٥ مليون دولار في عام ١٩٦٠ ثم إلى ٣٢٩٠ مليون دولار عام ١٩٦٥ . وقد

(٥) مقومة بالدولار الأمريكي .

بلغ معدل الزيادة السنوية في صادرات الدول النامية إلى الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً خلال الفترة ١٩٦٠ - ١٩٦٥ حوالي ١٥ في المائة ، بينما وصل معدل الزيادة السنوية في واردات الدول النامية منها إلى ١٨ في المائة (٦) .

ويمكن أن تعتبر الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً سوقاً هامة للصادرات الصناعية للدول النامية . فقد نمت صادرات الدول النامية من السلع المصنعة ونصف المصنعة إلى الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً في أوروبا الشرقية بمعدل أسرع من معدل زيادة صادراتها من المواد الأولية. وبعد أن كانت حصيلة هذه الصادرات الصناعية لا تكاد تذكر في عام ١٩٥٥ إذا بها ترتفع إلى ١٩٢ مليون دولار في عام ١٩٦٢ ثم ٥٥٨ مليون دولار عام ١٩٦٥ . غير أنه إذا استبعدنا يوغسلافيا من عداد الدول النامية فإن الرقمين السابقين يتراجعا كثيرا ليقصر على ٧٧ مليون دولار في عام ١٩٦٢ و ٢١٢ مليون دولار عام ١٩٦٥ . وبهذا يمكن القول بأن التجارة في هذه السلع قد تضاعفت ثلاث مرات تقريباً فيما بين عامي ١٩٦٢ و ١٩٦٥ . وكان

(٦) انظر :

Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development, Second Session (New Delhi), Vol. V. Special problems in World trade and Development, United Nations, 1968 (Sales No.: E 68. 11. D. 18), p. 9.

من نتيجة ذلك أن ارتفعت الحصة النسبية لصادرات السلع المصنعة ونصف المصنعة في إجمالي صادرات الدول النامية إلى الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً في أوروبا الشرقية من أقل من ٤ في المائة عام ١٩٦٢ إلى حوالي ٩ في المائة عام ١٩٦٤ ثم إلى قرابة ١٠ بالمائة في عام ١٩٦٥^(٧).

الجامعات ومجالات التعاون الصناعي

هناك اتجاه واضح لدى كل من الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً في أوروبا الشرقية والدول النامية نحو التوسع في علاقاتهم الاقتصادية إلى ما هو أكثر من التبادل التجاري التقليدي لتمتد إلى مجال التعاون في الإنتاج . وهناك أشكال متقدمة للتعاون مثل اتفاقات القطاعات الصناعية بما تشمله من الإنتاج المشترك وتوقيع العقود طويلة الأجل لإقامة مشروعات الاستثمار والتسويق المشتركة .

ومن العسير إجراء تقييم كمي لأثر التعاون الصناعي بين الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً والدول النامية على صادراتها وموازن مدفوعاتها وطاقاتها الإنتاجية وذلك بسبب نقص البيانات الكاملة والصعوبات المنهجية . على أنه قد ظهر اتجاه واضح للتوسع في إنشاء وتنفيذ مشروعات التعاون الصناعي بين المجموعتين خلال السنوات القليلة الماضية .

(٧) المرجع السابق : ص ١١

فقد أبرمت بولندا عدداً من اتفاقيات التعاون الصناعي مع بعض الدول النامية . وبمقتضى هذه الاتفاقيات تقوم لجان مشتركة تضم ممثلين لأنشطة التجارة والصناعة ببحث إمكانيات التعاون الصناعي بينها . فإذا كان مجال التعاون المقترح واسعاً شكلت لجان عمل من المؤسسات الصناعية المختصة لكي تضع تفاصيل الخدمات وأوجه النشاط المشتركة لكل من الطرفين . وتسهل مثل هذه الترتيبات إلى حد كبير من الاتصالات بين الشركات والمشروعات المختصة في كل من البلدين . ومن أمثلة ذلك البروتوكول الخاص باتفاق التجارة الموقع بين الهند وبولندا في أول أبريل ١٩٦٦ . إذ يتضمن هذا البروتوكول النص على أن النمو المستمر في تصنيع الدولتين إنما يمكن من تقوية أواصر العلاقات الاقتصادية المشتركة ، وذلك باختيار قطاعات الصناعة التي يمكن أن يتحقق في مجالها التعاون الصناعي بينهما . كما ينص البروتوكول أيضاً على إقامة مشروعات مشتركة في مجالات الإنتاج والتجارة وتبادل الخبرات الفنية وتقديم التسهيلات اللازمة لتنمية التجارة وتشكيل مجموعات من الخبراء لبحث إمكانيات التعاون في صناعة بناء السفن والصيد والصناعات المعدنية وصناعة الآلات والصناعات الكيماوية وخاصة الأسمدة .

ويعتبر التعاون مع بولندا في مجال تنمية صناعة الفحم ذات أهمية خاصة بالنسبة للهند ، حيث تتشابه الظروف الجيولوجية للمتوافر منه في كل من الدولتين لاسيما أن الفحم يحتاج عادة لعمليات تجهيز . وعلى ذلك فإن الإخصائين البولنديين يقومون ببناء منجم مع مصفاة لتنقية الفحم . وقد

توصل الطرفان منذ عام ١٩٦٥ إلى اتفاق لبناء تسعة مناجم عميقة للفحم في الهند ، وكذا بناء وتوسيع مصافي تنقية الفحم ومصانع التجهيز . هذا ويقوم الجانب البولندي بتقديم التسهيلات والمعلومات الفنية والتراخيص بالإضافة إلى الآلات والمعدات اللازمة .

وتجدر الإشارة هنا إلى بعض السمات المميزة لهذا التعاون وهي :

أولاً - تقتضى اتفاقيات التعاون بالتخفيض التدريجي للحصص التي توردها بولندا كلما زاد إنتاج المعدات في الهند .

ثانياً - تزود بولندا الهند بالتصميمات اللازمة لعدد من المشروعات الكبرى فقط كما تقوم في نفس الوقت بتدريب المهندسين الهنود ، أما التصميمات الخاصة بالمشروعات الأخرى فتتم بالكامل في الهند ، هذا ويدهى الإخصائيون البولنديون للعمل كمشاورين عند الحاجة .

ثالثاً - تقوم بولندا بتقديم التراخيص اللازمة للمعاونة في بناء المصانع الجديدة وفي توسيع المصانع القائمة . وطبقاً لشروط واضحة ومحددة فإن الجانب البولندي مستعد للتنازل عن قيمة تراخيص التصنيع التي يقدمها (باستثناء قيمة المواد الفعلية المقدمة من بولندا) . وينص أحد هذه الشروط على أنه يتعين على الهند استيراد حد أدنى من الآلات والمعدات اللازمة لبناء مصافي تنقية الفحم التي يتم إنشاؤها بمقتضى تلك التراخيص ، وقد تقرر أيضاً أن يستمر استيراد هذه المعدات حتى يتم تنظيم عمليات الإنتاج المحلي منها .

أربعا - أنشأت الحكومة الهندية مؤسسة حكومية تتولى مسئولية تخطيط الاحتياجات من معدات التعدين في مشروع ديرجاپور "Durgapur" (الذي تم تنفيذه بمساعدة اتحاد الجمهوريات الاشتراكية السوفيتية) وغيرها من المصانع التي تنتج معدات صناعة الفحم وما يلزمه من أدوات، وذلك بالإضافة إلى استيراد هذه الأنواع من المعدات^(٨). ولم يقتصر الهدف من إنشاء تلك المؤسسة على تنسيق الجهود المحلية بالمساعدات التي تلقاها من الخارج فحسب وإنما يشمل أيضا تنسيق العلاقات التجارية مع الخارج والمساعدات الاقتصادية والفنية.

ومع ذلك فإن عدد مشروعات التعاون الصناعي بين الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً في أوروبا الشرقية والدول النامية لا يزال محدوداً وخاصة إذا قورنت بالعدد الكبير من اتفاقيات التعاون الصناعي المعقودة بين الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً والدول المقدمة في المسكر الرأسمالي. وبالإضافة إلى ذلك فإن مستوى التعاون بين الدول النامية والدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً في القطاع الصناعي يقل عن مثيله بين الدول الرأسمالية والدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً على الرغم من ارتفاع معدلات نمو الأول.

(٨) وثيقة مؤتمر الأمم المتحدة لتجارة والفنية رقم (TD / B / 129) (Mimo)

"Case Study on Trade and Economic Relations Between India and the Socialist Countries of Eastern Europe," pp. 37-39.

انماط التعاون الصناعي

يعتمد تحديد أنماط التعاون الصناعي على عدة عوامل أهمها مستوى النمو الاقتصادي في كل من الطرفين، ومدى تكامل اقتصادياتهما، ومدى اختلاف النظم الاجتماعية والاقتصادية فهما والأساليب التي يدار بها الاقتصاد القومي وكذا العلاقات الاقتصادية والخبرات المكتسبة في هذا المجال .

توريد الآلات والمعدات :

تمثل أهم أنماط التعاون بين الدول النامية والدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً في توريد الآلات والمعدات وتقديم المعونة الفنية . وتنتهي المعونة عادة بعد إتمام عمليات الإنشاء وبداية تشغيل المشروع وبعد أن يتحقق التعاون في مجال الإنتاج . على أنه يمكن إعتبار ذلك نوعاً من التعاون الصناعي بالمفهوم العام . وزيادة على ذلك فإن معظم المشروعات التي تسلم كاملة تركز في الصناعات الثقيلة ومشروعات هياكل الإنتاج التي لا تناسب وأغراض التصدير ، وحتى إذا جاءت ملائمة لهذا الغرض فإنها لا تعطى منتجات صناعية كاملة .

ولعل خير مثال على هذا النوع من التعاون هو المجمع الاقتصادي الكبير المقرر إقامته في مناطق الحدود بين الاتحاد السوفيتي وإيران . ويقضى المشروع بإقامة محطة للقوى الكهربائية المائية وبناء سد على نهر « آراكس - Arax » على أن يتقاسم الطرفان بالتساوي نفقات إنشائها . وتمتلك كل من الدولتين

الجزء الواقع من المشروع في أراضيها على أن توزع القوى الكهربائية ومياه الري بالتساوي فيما بينهما. ويقوم الاتحاد السوفيتي بتمويل نصيبه في المشروع بينما تغطي إيران مساهمتها بقروض من الاتحاد السوفيتي . وقد أدرجت الشركات الإيرانية في قوائم الهيئات التي تتولى بناء المشروع . هذا وتعزم الدولتان في المدى الطويل بناء شبكة من اثني عشر محطة للقوى الكهربائية المائية على نهر آراكس، كما يتضمن المشروع أيضا إقامة خمس مصانع مشتركة. ويقضى اتفاق سوفي - إيراني آخر بمد خط أنابيب لنقل الغاز ليمد المناطق الوسطى من إيران بالوقود بسعر منخفض ، وبساعد على تصدير حوالي ١٠,٠٠٠ مليون متر مكعب من الغاز إلى الاتحاد السوفيتي سنوياً. وستقوم مؤسسة سوفيية بتنفيذ المشروع بمساعدة شركات المقاولات الإيرانية . هذا وسيتم سداد مستحقات الشركات المحلية بالعملة الإيرانية ، أما المدفوعات الخاصة بشحن المعدات ومرتبات الإخصائين السوفيت فسوف تسدد خضماً من القرض السوفيتي طويل الأجل الذي يقدمه الاتحاد السوفيتي .

وفي ظل هذا النوع من التعاون تعمل المؤسسات المعنية في الدولتين معاً على أساس التعاقد وتحت إدارة فنية واحدة . ومن المنتظر أن تتمكن إيران - بحصيلة شحنات الغاز المصدرة إلى الاتحاد السوفيتي - من سداد القروض التي قدمتها لها جارتها الشمالية لإنشاء أول مجمع إيراني حديث للصلب تتراوح

طاقته السنوية بين ٥٠٠,٠٠٠ و ٦٠٠,٠٠٠ طن من الصلب، ومصنع آخر للصناعات الهندسية يتراوح إنتاجه بين ٢٥,٠٠٠ و ٣٠,٠٠٠ طن من المعدات ، وذلك بالإضافة إلى تمويل شراء كميات كبيرة من السلع بالشروط التجارية العادية. (٩)

التخصص الصناعي :

يعتبر التخصص واحداً من أهم أشكال التعاون الصناعي الدولي بين المشروعات . وإذا ماتم تخطيطه وتنفيذه بطريقة رشيدة فإنه يوثق ثماره التي تتمثل في تخفيض تكاليف الانتاج وتحسين نوعية المنتجات إذا ما قورنت بغيرها من الصناعات التي لا تنعى بالتخصص . غير أنه لا يوجد إلا القليل من اتفاقيات التخصص الصناعي بين مشروعات الصناعة التحويلية في الدول النامية والدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً .

وقد حققت بولندا الانجازات التالية في هذا النوع من التعاون الصناعي :

- مشروعات للتعاون قامت فيها بولندا بانتاج قطع الآلات اللازمة

(٩) انظر وثيقة مؤتمر الأمم المتحدة لتجارة والتنمية المؤرخة ١٧ يونيو ١٩٦٩ رقم

UNCTAD, 17 June 1969 (TD / B / 238) (Mimo.) p. 59.

Innovations in the Practice of Trade and Economic Co-operation between the Socialist Countries of Eastern Europe and Developing Countries.

(بمقتضى تراخيص أو من واقع وثائقها الخاصة) للمنتج النهائي الذي
يجرى تجميمه، في الدول النامية^(١٠) .

- مشروعات للتعاون يقوم فيها الموردون البولنديون بتصدير الآلات التي
يجرى إنتاج بعض أجزائها في الدول النامية .

- مشروعات للتعاون مع طرف آخر في بناء وحدات صناعية كاملة (وهنا
يعتمد التعاون أساساً على إنتاج الطرف الآخر وادكايااته الفنية).

- مشروعات للتعاون في تصدير الوحدات الصناعية الكاملة التي يتم
توريدها بالاشتراك مع طرف أجنبي إلى دولة ثالثة .

- مشروعات التعاون الخاصة بشراء الترخيص أو الحصول على معلومات
فنية محتاجها الصناعة البولندية ، ثم يتبعها بعد ذلك توريد المصانع
الكاملة والآلات وقطع الغيار التي تنتجها الصناعة البولندية للشركة التي
تم شراء الترخيص منها .

(١٠) انظر وثيقة مؤتمر الأمم المتحدة لتجارة والتنمية (UNCTAD(TD/B/ 264)
(Mimo.), p. 44.

*"Trade Prospects in Socialist Countries : Plans, Conditions,
Policies, Approaches"*

ويعتبر تطبيق هذا النوع من التعاون بين الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً والدول النامية عاملاً هاماً في التغلب على عدد من الصعوبات العملية التي تواجه التجارة الخارجية والعلاقات الاقتصادية وذلك للأسباب التالية :

- أن الملكية لا تكون موضوعاً لاتفاق خاص ولا تؤثر على استقلال أى من الطرفين . كما أن منتجات المشروعات والعمليات الصناعية فيها تكون محل تبادل في مجال التجارة الخارجية .

- يعنى اعتماد الطرفين كل على الآخر نوعاً من تطوير المقايضة التجارية بين الدولتين .

ومن الناحية المالية ، فإن تنفيذ اتفاقيات التخصص تتطلب تخطيطاً طويلاً الأجل للعلاقات بين المشروعات المتخصصة والمتعاونة ، وحينئذ يصبح الهدف الرئيسي هو تحقيق قدر من التوازن في قيمة الصفقات المتبادلة بين الطرفين .

وهنا يلزم دراسة ما إذا كانت الظروف القائمة تتيح تحقيق التكامل الأثني أو الرأسي بين المشروعات الصناعية في الدول النامية والدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً . وهذه تعتمد فيما تعتمد على حجم المشروع ومستواه التكنولوجي ، وأشكال الملكية وموارده المالية . ويرى بعض الكتاب أن أفضل الطرق العملية لوضع تقسيم قطاعي للعمل إنما يتأتى بعقد اتفاقيات دولية متعددة الأهداف للتعاون بين مشروعات معينة (متكاملة) من أول المادة الخام إلى المنتج النهائي) . ويجب أن تنص مثل هذه الاتفاقيات على تبادل التصميمات والتراخيص والآلات والمعدات وكذا المواد الخام والسلع نصف

المصنعة والمنتجات النهائية فضلاً عن التعاون قدر الامكان في الأسواق الخارجية. كما يلزم أن تتضمن هذه الاتفاقيات النص على تقديم المعونة الفنية وتدريب الخبراء. هذا ويمكن أن يطبق هذا النمط المتقدم من التعاون الدولي ليس في نطاق الصناعات الهندسية فحسب ولكن في مختلف الصناعات التحويلية الخفيفة أيضاً. كما يجوز أن يصحب هذه الاتفاقيات اشتراك الأطراف المعنية في اجراء البحوث اللازمة في مجالات التصميم وتحسين الانتاج واستحداث استخدامات جديدة للمواد الخام والتوحيد القياسي ووضع مواصفات موحدة للمنتجات الصناعية.

ولا تعتبر اتفاقيات التقسيم القطاعي للعمل هي الشكل الوحيد للعلاقات الاقتصادية بين الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً والدول النامية ومن ثم فإنها لا تحتاج إلى موازنة ، فالموازنة يجب أن تقوم بالنسبة لكافة العلاقات الاقتصادية بين الدول . وتشمل الاتفاقيات أيضاً أشكالاً أخرى من التعاون طويل الأجل ، وعمليات التجارة الحارية ، كما تشمل في بعض الحالات التسهيلات الممنوحة من الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً ، ويجب أن تكون هذه الاتفاقيات جزءاً من برامج طويلة الأجل للتعاون الاقتصادي مع الدول النامية (١١) .

(١١) لمزيد من التفاصيل انظر كتاب :

C. Prawdgie and I. Sacks (1967) *International Trade and Development Theory and Policy*, Warsaw, pp. 304-306.

المشروعات المشتركة :

وهذه تعتبر أشكال متقدمة من التعاون الدولي ، حيث إنها تعنى الملكية المشتركة والمشاركة في الأرباح والمخاطر . فتملك الأطراف المعنية في الدول المتقدمة لخدمة من المشروعات المشتركة بدلا من تقديم القروض إنما يوفر لتلك الأطراف وسيلة أفضل لضمان مصالحها ، على حين يضمن للدول النامية حسن اختيار المشروعات وإدارتها الرشيدة . وزيادة على ذلك فان الطرفين يقتسمان المخاطر وتصبح مشكلة تحويلات النقد الأجنبي أقل حدة منها في المشروعات غير المشتركة .

ويمكن تلخيص الخصائص المميزة للمشروعات المشتركة (المنشآت المشتركة) على النحو التالي :

- يحصل الشركاء على فوائد متبادلة من الإنتاج . وعلى الرغم من أن الشركاء لا يساهمون بقدر متساو في المشروعات ، فإنه يلزم تحقيق التوازن بين قيمة مساهمتهم وعند توزيع العائد .
- يعتبر إنتاج تلك المشروعات مملوكاً ملكية مشتركة للشركاء ويقومون بتسويقه تسويقاً مشتركاً في السوق المحلية أو في أسواق التصدير .
- تصبح المشروعات المشتركة ، خلال مدة تراوح بين عشر سنوات وعشرين عاماً ، ملكاً خالصاً للدول النامية . ويجرى شراء حصص الأطراف

المعنية في الدول المتقدمة بسداد قيمتها بجزء من إنتاج المشروعات خلال
عدة سنوات .

- توضع منحصلات النقد الأجنبي الناتجة من بيع منتجات أو خدمات
المشروعات تحت تصرف حكومات الدول النامية .

وعند التخطيط لإنشاء المشروعات المشتركة فإن المهمة الأساسية تتمثل
في الاختيار السليم لفروع الصناعة طبقاً لمستوى تطور الإنتاج ، ثم تحديد
الموقع الجغرافي الأمثل للمصنع في الدولة النامية . على أنه يتحتم قبل إنشاء
أى مشروع مشترك أن نحدد إلى أى مدى يمكن لمنتجاته أو خدماته أن تفي
بالأغراض الآتية :

- المساهمة في تحسين مركز ميزان مدفوعات الدولة النامية .

- إحداث تغييرات هيكلية في اقتصادها المحلي .

- الارتقاء بالمستوى الفني في الدولة النامية على أساس عملية الإنتاج
وتنمية مهارات القوى العاملة وزيادة كفاءة المديرين .

وقد ساهمت الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً بتقدير محدود
نسبياً من الاستثمارات المباشرة (تصدير رأس المال) في الدول النامية
ويعزى ذلك إلى أن هذه الدول تمر الآن بمرحلة سريعة من مراحل التنمية
الاقتصادية ونحتاج هي نفسها لرأس المال وقد ازداد مؤخراً الإجماع نحو إقامة
هذه المشروعات المشتركة وخاصة بعد الإصلاحات الاقتصادية التي استحدثت

في الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً في أوروبا الشرقية والتي تركز على عنصر أرباحية المشروعات .

ومن أمثلة ذلك الاتفاق المبرم بين « مصنع المصاييح الكهربائية المتحد الهجري » وإحدى الشركات الخاصة في سيلان . وتتلخص الشروط الأساسية لهذا الاتفاق فيما يلي :

يقوم المصنع الهجري المذكور باستثمار ما قيمته ١٥,٠٠٠ جنيه استرليني في إنشاء شركة جديدة تعرف باسم « تونجسرام - سيلان » في شكل أسهم ممتازة بفائدة ثابتة قيمتها ٧ في المائة سنوياً . وتلتزم الشركة السيلانية بأن تقدم خطاب ضمان مصرفي يكفل تحويل الأرباح ، كما يتضمن الاتفاق النص على حماية ما يستحقه الجانب الهجري من كوبونات وما يمتلكه من رأس المال المدفوع . وبعد انقضاء خمسة أعوام يستطيع الجانب الهجري أن يحول ملكية أسهمه لصالح الشركة السيلانية ، على أن يتم سداد قيمتها على أقساط متساوية خلال السنوات الخمس التالية . وقد قام الجانب الهجري بتقديم قرض مدته خمس سنوات وبشروط ميسرة لكي تتمكن الشركة السيلانية من شراء الآلات اللازمة . هذا ويلتزم الجانب الهجري بتوريد القطع اللازمة لإنتاج المصاييح وتقديم المعونات الفنية لإنتاج المصاييح وأجزائها . وفضلاً عما تقدم فقد اتفق الطرفان على تسويق الإنتاج تسويقاً مشتركاً .

ويعتبر المشروع المذكور مثلاً جيداً لمشروع مشترك يقوم فيه الطرف المخصص في الدولة المتقدمة بتوريد الآلات وتوفير المواد الأساسية والمنتجات

نصف المصنعة ، فضلا عن توفير المعلومات التكنولوجية اللازمة وتدريب الخبراء . أما الطرف الآخر في الدولة النامية فيقوم بتقديم العقارات (الأراضي والمباني) ورأس المال العامل . وبصفة عامة تشمل اتفاقيات التعاون - بالإضافة إلى الإنتاج المشترك - إقامة مؤسسات للتسويق المشترك .

شروط الشراكة :

- تتلخص أهم الشروط العامة فيما يلي :
- يعتبر كل من الأطراف المعنية مستقلاً استقلالاً كاملاً وشريكاً متساوياً يضطلع اختياريًا بتنفيذ التزامات ومسئوليات معينة خلال فترة زمنية محددة وبمستوى ملائم .
 - تقوم الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً (أو مؤسساتها) عادة بتقديم المعونة اللازمة للدول النامية التي لا تستطيع أن تحصل عليها بقدراتها الذاتية . وتمثل تلك المعونة في الأعمال التمهيدية اللازمة لإقامة أي مشروع صناعي (وهذه تشمل الدراسات الخاصة بالموقع الذي يقام عليه المشروع وموارد المواد الخام والتصميمات اللازمة) وتوريد المواد والمعدات التكنولوجية التي لا يتيسر توافرها محلياً والإشراف الفني على عمليات الإنشاء ، وتخطيط وتجهيز المشروع وتنظيم الإنتاج ، ونقل المعلومات والخبرات الفنية ، وتدريب الأيدي العاملة المحلية . وتلتزم الحكومات المعنية في الدول النامية أو الأجهزة المختصة لديها بتهيئة الموقع اللازم للبناء ، وتنظيم إنتاج وتوفير مواد

البناء المحلية ، وتوفير العمالة المحلية (خبراء وعمال) وإشياء مؤسسات
التشييد والبناء ، وتوفير الإرشادات الإدارية اللازمة للعمل ، وضمان
تمويل كافة المدفوعات اللازمة بالعملة المحلية ، ودفع ثمن المواد
والآلات والمعدات وأجور الخبراء والعمال الوافدين من الدول ذات
الاقتصاديات المخططة مركزياً .

- يمكن للدول النامية أن تسدد قيمة القروض من حصيلة صادراتها التي
تشمل ضمناً إنتاج المشروعات التي حصلت على القروض . ويقوم
الطرفان بتحديد أسعار المعدات والآلات التي توردها الدول ذات
الاقتصاديات المخططة مركزياً ، وكذا أسعار السلع التي تستوردها من
الدول النامية سداداً لقيمة القروض وذلك على أساس الأسعار العالمية
السائدة . غير أنه يلزم عند تحديد هذه الأسعار أن يعمل الشركاء
على استبعاد أى أثر للتقلبات السعرية قصيرة الأجل والعارضة
في السوق العالمية (١٢) .

(١٢) انظر وثيقة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية بتاريخ ١٧ يونيو ١٩٦٩ رقم
UNCTAD, 17 June 1969 (TD / B / 238) (Mimo.), pp. 26-27

*"Innovations in the Practice of Trade and Economic Co-operation
between the Socialist Countries of Eastern Europe and the Developing
Countries"*

وقد كانت مشروعات القطاع العام (الحكوى) هي عادة الطرف الثاني في المشروعات المشتركة بالدول النامية . وأحياناً ما تقوم بعض العلاقات الاقتصادية المباشرة بين مؤسسات التجارة الخارجية في الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً والشركات الخاصة في الدول النامية . وتقدم المعونة الفنية وغيرها من الخدمات الأخرى بالشروط التجارية العادية . وتستند العقود إلى اتفاقيات التعاون الصناعي المبرمة بين الحكومات ، أى أن شروط الاتفاقيات تكون محددة أساساً . ويتم تسوية مختلف الموضوعات بالنيابة عن الحكومات أو بتفويض منها . كما توجد - في نفس الوقت - ثمة علاقات على مستوى الأجهزة الحكومية والمؤسسات غير الحكومية (البنوك) والمؤسسات التجارية (مجمعات وشركات التجارة الخارجية) .

٣ - دوافع التعاون الصناعي ومزاياه ومقوماته

الدوافع

تمثل الدوافع الأساسية للتعاون بين القائمين بالإنتاج الصناعي المحلي والدول الأخرى فيما يلي :

- زيادة استخدام الطاقات المتاحة بهدف التوسع في الإنتاج .
- الإسراع في تطوير الأساليب الفنية والتكنولوجية المستخدمة في الإنتاج .
- خفض تكاليف الإنتاج مع زيادة معدلات الكفاءة .

والمعروف أن زيادة المنافسة المحلية والأجنبية تجبر رجال الصناعة على البحث عن أسواق جديدة لمنتجاتهم . ولعل السبب الذي يدفع رجال الأعمال في الدول الرأسمالية المتقدمة إلى الدخول في مشروعات التعاون الصناعي بالدول النامية إنما يتمثل أولاً في رغبتهم في فتح أسواق جديدة والخوف من أن يفشلوا أسواق الدول النامية بسبب السياسات الحماية التي تنتهجها هذه الدول لحماية منتجاتها ولإنتاج بدائل للواردات . وهناك حافز آخر يتمثل في إمكانية تحقيق خفض في تكاليف الإنتاج بالدول النامية بسبب نقص تكاليف العمالة بها وخاصة في المنتجات التي تحتاج إلى كثافة عمالية . وثمة حوافز مماثلة تدفع المنشآت الصناعية في الدول ذات الاقتصاديات المخططة

مركزياً إلى الدخول في مشروعات التعاون الصناعي مع الدول النامية . ذلك أن قيام المنشآت الصناعية في تلك الدول بتوريد الآلات والمعدات وما يصحبها من المعونات الفنية والقروض إنما ينمي صادراتها من تلك الآلات والمعدات التي تمثل جانباً هاماً من إجمالي صادراتها . ويعتبر التخصص - على أساس اتفاق طويل الأجل - في تقسيم برامج الإنتاج ذات أهمية كبيرة بسبب زيادة قدرة السوق على استيعاب المبيعات من أية سلعة من السلع . على أن الآثار الإجمالية للتخصص في الإنتاج وزيادة فترات التشغيل وتنظيم العمل بكفاءة إنما تؤدي في النهاية إلى خفض تكلفة الوحدة المنتجة . ويعتبر ذلك في حد ذاته دافعاً قوياً لرجال الأعمال في الدول الرأسمالية المتقدمة . غير أن حافز الربح أخذ يحظى بأولوية مطردة بعد تنفيذ برامج الإصلاحات الاقتصادية في معظم الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً في أوروبا الشرقية . وبالإضافة إلى ذلك يجب أن يكون مائلاً في الأذهان أنه في مجال التعاون الصناعي بين الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً والدول النامية يكون توفر المواد الخام التي يقل المعروض منها أكثر أهمية للشركاء المعنيين من الدولة ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً منه بالنسبة لقرنائهم في مشروعات التعاون الصناعي بين الدول الرأسمالية المتقدمة والدول النامية .

ويسمى الشركاء المعنيون في الدول النامية لإقامة صرح التعاون الصناعي مع كل من الدول الرأسمالية المتقدمة والدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً تحذوهم الرغبة في إدخال أحدث الأساليب الفنية والتكنولوجية مما

يتيح لهم تحسين التنظيمات الخاصة بالعمل والأساليب الفنية للإنتاج وزيادة إنتاجية العمل . ومن المعروف جيداً أن الأسواق الأجنبية تطلب مستويات جودة عالية للغاية . ومن ثم فإن تحسين جودة الإنتاج عن طريق تطوير نظام العمل واستخدام الأساليب التكنولوجية الحديثة في الإنتاج يعتبر عاملاً هاماً من عوامل التعاون الصناعي .

كما يبحث الشركاء المعنيون في الدول النامية أيضاً عن مصادر بديلة للسلع الرأسمالية (الآلات والمعدات) والتي أثبتت الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً أنها أكثر منافسة فيها من السلع الاستهلاكية . كذلك يمكن أن يؤدي هذا التعاون إلى فتح أسواق جديدة للصادرات التقليدية للدول النامية التي تعتمد أساساً على الموارد المحلية . وتعتبر المشروعات المشتركة بين الدول النامية والدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً مصدراً لروؤس الأموال اللازمة لتمويل الاستثمارات في مشروعات هياكل الإنتاج الأساسية والصناعات الثقيلة والتي تعتبر بلورها ضرورية لإحداث التغيرات الهيكلية المطلوبة في اقتصاديات الدول النامية .

وبصفة عامة فإن الأطراف المعنية تهتم فقط بإقامة مشروعات التعاون عندما تكون أسعار بيع منتجات المشروعات المشتركة أقل أو مساوية لتكاليف إنتاجها . هذا ومن المفروض أن تؤخذ في الحسبان كافة العوامل التي يمكن أن تؤثر في تكاليف الإنتاج مثل فترات التشغيل، وكفاءة استخدام الطاقات

القائمة ، والقروض طويلة الأجل ، والتسويق وتكرار الطلب على الإنتاج .
وبذلك يتضمن التعاون كل المتومات الاقتصادية الهامة لنجاحه .

وعلى المشروع المحلي أن يقدر كافة هذه العوامل قبل الدخول في اتفاقيات
للتعاون مع شريك أجنبي . وقد يكون من المهم أن يتم التسويق المحلي للإنتاج
بالتعاون مع شريك محلي . فإذا كانت الأسعار التي يعرضها الشريك المحلي
مساوية لتلك التي يقدمها قرينه الأجنبي بشرط تسليم المخازن ، فإن مسألة
اختيار الشريك هنا تصبح أمراً صعباً ويلزم أن يترك أمر الاختيار لتقدير
الشركة (١٢) .

مزايا التعاون الصناعي وممولاته

تمثل الميزة الأساسية والمبرر الجوهري للتعاون الصناعي في إمكانية
تنفيذ نظام تقسيم العمل الدولي ، وفي الفوائد التي تعود من الزيادة في
التخصص واقتصاديات الإنتاج الكبير . وثمة ميزة أخرى هي انتقال التكنولوجيا
والمهارات الادارية بواسطة الشركاء المعنيين في الدول ذات الاقتصاديات
المخططة مركزياً إلى قرنائهم في الدول النامية .

ويمكن أن يكون لهذا النوع من التعاون أهمية خاصة نظراً لأن الشركاء
المعنيين في الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً غالباً ما يضعون

(١٢) لمزيد من التفاصيل انظر نفس المرجع pp. 62-66 M. Aleksic,

في اعتبارهم عند وضع الخطة الاقتصادية حجم الانتاج التصديري للمشروعات المشتركة ، ومن ثم تصبغ لهم مصلحة حقيقية في إنجاح تلك المشروعات . وهناك ميزة أخرى تجنبها الدول النامية من التعاون الصناعي في مجال التصدير تتمثل في إمكانية استخدام شبكة مكاتب ترويج المبيعات والخدمات التصديرية التابعة للشريك المعنى في الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً وذلك في تسويق منتجات المشروعات الصناعية المشتركة . هذا وتم مبيعات وخدمات التصدير إلى الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً ذاتها عن طريق الاطراف المعنية .

وهن أهم العوائق التي تعرقل إتفاقيات التعاون الصناعي بين الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً والدول النامية موضوع تسوية المدفوعات المستحقة بالعملات غير القابلة للتحويل والتي قد لا تتفق ومصالح الطرفين معاً . فقياً يتعلق بالدول النامية نجد أن سداد المستحق لها بالعملات غير القابلة للتحويل يقلل من حصيله الموارد التصديرية لديها والتي كان يمكن بيعها في السوق العالمية بالعملات القابلة للتحويل . أما بالنسبة للدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً فإنه لا يمكن استخدام الطاقات الانتاجية المخصصة للمشروعات المشتركة مع الدول النامية لاكتساب العملات القابلة للتحويل .

ومن أمثلة ذلك ما تقوم به بولندا حالياً من بناء عدد من السفن للبرازيل مما سداداً لقيمة وارداتها من البن البرازيلي . وبذا فإن بولندا تستخدم في ذلك

نسبة من طاقتها في بناء السفن والتي كان يمكن استخدامها لاكتساب العملات القابلة للتحويل .

ولما كان الشركاء من الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً هم في الحقيقة منشآت مملوكة للدولة فان ذلك قد يطيل من اجراءات اتخاذ القرارات. غير أن لهذا الوضع مبره أخرى حيث يؤدي إلى قيام إتفاقيات للتعاون تساندها حكومتا الدولتين المعنيتين مساندة كاملة (إتفاقيات حكومية) ويؤكد بالتالي قيام علاقات اقتصادية مستقرة .

وكما سبق أن أكدنا فيما يتعلق بتنمية الصادرات من السلع الصناعية للدول النامية فان المشروعات المشتركة بين تلك الدول والدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً في أوروبا الشرقية تميل إلى التركيز على الصناعات الثقيلة والمشروعات الخاصة بهياكل الانتاج الأساسية ، كما أن مانفجه هذه الصناعات في الدول النامية يكون أكثر تكلفة ولا يقو في الغالب على المنافسة في الأسواق العالمية . ومن ثم فان هذه المنتجات تستخدم عادة لتحل محل واردات الدول النامية منها .

وثمة عائق آخر يتمثل في صعوبة تصدير إنتاج المشروعات المشتركة إلى دولة ثالثة ، وذلك نظراً لأن شبكة مكاتب التسويق التي تملكها المؤسسات الحكومية في الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً في أوروبا الشرقية محدودة العدد إلى حد ما ، حيث يقتصر وجودها عادة على عواصم الدول

دون المدن الداخلية باستثناء حالات قليلة . وعادة ما تكون أساليب التسويق التي تتبعها هذه المكاتب من الأساليب القديمة .

وبصفة عامة فإنه ليست للمؤسسات المملوكة للدولة درجة الكفاية اللازمة لتقديم الخدمات . إذ لا يتوافر لمن يحوز معدات من إنتاج هذه المؤسسات ، وخاصة في الدول النامية ، المعرفة اللازمة ولا الوسائل الضرورية للحصول على الخدمة المطلوبة . كما يعوق عدم توافر قطع الغيار تيار المبيعات في الداخل ، وهي عقبة تعاني منها الأطراف المعنية في الدول النامية .

عوامل التصدير

يختلف مدى النجاح في مجال التصدير - حتى بين الدول المتقدمة - اختلافاً بيناً . ويمكن فقط عن طريق الوصول إلى درجة عالية من التخصص ان تحقق المتطلبات الأساسية للأسعار التنافسية وجودة الانتاج والتجاوب السريع مع التغيرات التي تحدث في الطلب . ومن ثم فليس غريباً ما تعانيه الدول النامية من صعوبات في مجال بيع منتجاتها من السلع المصنعة في الأسواق العالمية . ذلك أن معظم الصناعات الناشئة في هذه الدول لم يتوافر لها بعد الهيكل المناسب ولا الموارد المالية أو المعرفة بأساليب تسويق الصادرات التي تكفل نجاح سياساتها التصديرية .

ويمكن تلخيص المعوقات الأساسية التي تواجه صادرات الدول النامية من السلع المصنعة حالياً فيما يلي :

- الاتجاه نحو تصنيع بدائل للواردات .

- ارتفاع تكاليف الانتاج بسبب زيادة أسعار المواد الأولية نتيجة لإجراءات الحماية غير المقيدة والمترابدة مما يجعل أسعار المنتجات بالتالي غير تنافسية ، وضيق الأسواق بما يترتب عليه من صغر حجم الانتاج ونقص الكفاية الانتاجية للعمالة ، وارتفاع معدلات العوادم وعدم استخدام الطاقات المتاحة بالكفاية اللازمة .

- اختلاف جودة الانتاج .

- نقص أساليب تسويق الصادرات والتمويل والخبرة .

- عدم كفاية أو فاعلية حوافز التصدير .

- الرسوم الجمركية الحماية ونظام الحصص .

- الاجراءات الادارية المعقدة الخاصة بمستندات التصدير ، والتمريض في تقديم التسييلات وارتفاع تكاليف القروض بسبب التضخم الداخلي .

انتاج بدائل للواردات :

تلقى محاولات التصنيع السريعة بالضرورة حثاً على ميزان المدفوعات نتيجة لزيادة الطلب على الواردات من السلع الرأسمالية . وعلى الرغم من أن الاستثمارات الصناعية كانت تستهدف عادة إنتاج بدائل للواردات بغية تخفيف هذا العبء إلا أن ذلك لم يتحقق في كثير من الحالات . ولا ريب أن الواردات من السلع المصنعة ، وخاصة الاستهلاكية منها ، قد تناقصت . إلا أن الزيادة في تكلفة الواردات من السلع الوسيطة والمواد الخام بالنقد الأجنبي قد فاقت في أغلب الاحوال حصيلة الوفرة الذي تحقق من إنتاج بدائل الواردات . ولعل العائق الرئيسي الذي يواجه التصنيع في ظل الرسوم الجمركية العالية وصفر حصص الاستيراد هو ما يتركه ذلك الوضع من آثار سيئة على الصادرات . وقد اقتصر دور الحكومات على محاولة تحقيق الوفرة في استخدامات النقد الأجنبي بدلا من اهتمامها بزيادة حصيلتها منه وبذا أدت هذه السياسة إلى تفاقم مشكلات التصدير .

وعلى الرغم من أن الآراء المؤيدة لسياسة الاهتمام بانتاج بدائل للواردات غالباً ماتكون قوية للغاية ، بل وأقوى من تلك التي تدعو إلى الانتاج للتصدير ، إلا أنها كثيراً ما تتعرض لبعض المظاهر السلبية . وعلى ذلك فإنه يجب على الدول النامية أن تعيد تقدير موقفها تجاه هذه السياسات . كما يجب عليها أيضاً أن تعدل من سياسة الحماية المطلقة لكي تقتصر فعلاً على حماية الصناعات التي تنتج بدائل الواردات .

تكاليف الانتاج :

تتمثل العقبة التي تواجه السياسات الخاصة بانتاج بدائل للواردات من حيث علاقتها بالصادرات ، في الأثر العكسي الذي تتركه على تكاليف الصناعة . ذلك أن الحماية المطلقة والمبالغ فيها إنما ترفع من تكاليف المواد الداخلة في الانتاج مما يؤدي بالتالي إلى عدم قدرة رجال الصناعة في الدول النامية على مواجهة المنافسة في الأسواق العالمية . كما يؤدي صفر حجم الانتاج بصفة عامة إلى زيادة تكاليفه في أغلب الأحوال . ولا يسمح وضع الأسواق المحلية الضيقة والمقيدة للمنتجين المحليين بتوسيع نطاق أعمالهم بما يكفل تحقيق الاستفادة الكاملة من مزايا الانتاج الكبير . وبالإضافة إلى ذلك فإن انخفاض الكفاية الانتاجية للعمالة وعدم الاستخدام الكامل للطاقات القائمة إنما يزيد أيضاً من تكاليف إنتاج السلع المصنعة في الدول النامية وبذا تصبح أسعارها غير قادرة على المنافسة في الأسواق الدولية .

الجودة :

وهذه ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالأسعار . وبقدر ما يكون سعر السلعة مناسباً للدرجة معينة من الجودة بقدر ما يكون هناك سوق لها . على أن التقص في مهارة القوى العاملة في الدول النامية وعدم كتابة رقابة الجودة في صناعاتها إنما يؤدي إلى صعوبة تقدير مستوى الجودة ، كما يؤدي أيضاً إلى عدم ملائمة تلك الجودة للأسعار السائدة في الأسواق الدولية في كثير من الأحيان .

وحتى عندما تكون السمات الطبيعية - مثل تصميم الانتاج والتشطيب الخارجى والمواصفات وجودة الأداء - كافية وتكون الأسعار مناسبة فان العامل النفسى كثيراً ما يعوق من رواج صادرات الدول النامية من السلع المصنعة . ذاك أن العملاء المرتقبين من قبل الدول النامية يفضلون الشراء من مورديهم الذين يتمتعون بمكانة عالية فى الدول المتقدمة بدلا من التعرض لمخاطر هبوط مستوى الجودة ، وهو إعتبار وهمى فى الغالب بالنسبة لسلع الدول النامية . ومن ثم فقد كان من الضرورى ، فى أحوال كثيرة ، أن تقدم الدول النامية تفضيحات كبيرة فى الأسعار فى سبيل تصريف منتجاتها الصناعية ، حتى ولو كانت على درجة كبيرة من الجودة . ولعل السبيل الوحيد للتغلب التدريجى على الاعراض القائم عن شراء السلع المصنعة فى الدول النامية يتمثل فى تحسين جودة الانتاج بصفة عامة ، وتخصيص إعانات كبيرة للدعاية .

التسويق :

تمثل المشكلة الأساسية التى تواجه الصادرات غير التقليدية للدول النامية فى نقص الخبرة التسويقية . ويعتبر نقل خبرات التسويق بمختلف أشكالها أكثر صعوبة من نقل المهارات التى ترتبط أكثر بالنواحى العملية المتعلقة بالأساليب الفنية للانتاج ورقابة الجودة أو النظام المحاسبية .

ولا يتوافر لمعظم المنتجين فى الدول النامية المعرفة الكافية باحتياجات السوق فى الدول التى يمكن أن تتجه إليها صادراتهم ، ولا هم يمتلكون

الموارد المالية اللازمة لاستغلال الفرص المتاحة بكفاءة . ويلاحظ أن عدم قدرتهم على الحصول على القروض اللازمة ، ونقص الانصالات والكفاية الدعائية ونقص خبرتهم في إنشاء شبكات قوية لتوزيع الانتاج (تدهم الشبكات الضعيفة أو استحداث غير الموجود منها) وعدم الكفاءة في تنفيذ العقود وعدم القدرة على القيام بالبحوث التسويقية إنما تساهم جميعها في إضعاف الكفاية التصديرية للدول النامية .

وتتطلب المنافسة السائدة ضرورة انتاج سياسة خاصة للدراسة العملاء في الأسواق الدولية . كما يجب أن تعدل الشركات من تصميم منتجاتها ورسم سياساتها الانتاجية بما يتفق ومطالب العملاء . وتحاول الشركات الناجحة ، وخاصة في قطاع السلع الرأسمالية ، أن تلبى رغبات عملائها بما يستتبعه بالتالي تصريف منتجاتها .

وتجهل الغالبية العظمى من منتجي الدول النامية هذا المنهج . ومن ثم فإنه يلزم أن تركز أهداف الشركات في الدول النامية حول تقليد مثل هذه الأساليب ، والانسوف يصعب باستمرار تصدير أية كمية يعتد بها من سلعا المصنعة وخاصة إلى أسواق الدول المتقدمة .

العوائق والمخاطر الادارية :

يشكل عدم كفاية حوافز التصدير أو عدم فاعليتها عقبة جوهرية أخرى في سبيل نمو صادرات الدول النامية من السلع الصناعية . وعلى الرغم

من وجود أمثلة متعددة لعدم كفاية الحوافز فان هناك ما هو أكثر من ذلك حيث تحيط بما يوجد من الحوافز الفعالة أساليب إدارية بالية فتندم بالتالي فاعليتها . على أن دفع مختلف الحوافز المتاحة فوراً في حينها إنما يجعلها أكثر اجتذاباً للعملاء من الناحية المالية وبالتالي تصبح أكثر فاعلية .

وبالإضافة إلى المشكلات التي سبق ذكرها هناك عدد آخر من العقبات التي تحتاج إلى تدابير كي يتحقق التسويق الملائم للصادرات . وتمثل أولى هذه العقبات في التعقيدات الروتينية التي تتميز بها إجراءات التصدير في الدول النامية . ولا توظف الشركات الصغيرة في هذه الدول بل ولا تستطيع أن تتحمل تكاليف استخدام الخبراء الاخصائيين في شؤون التصدير والاجراءات الجمركية وتمويل القروض . ونتيجة لنقص هذه الخبرات الأساسية فان الاجراءات البالغة التعقيد والتي يجرى العمل بها تؤدي بالتالي إلى إشاعة الخوف لدى كثير من المصدرين المحتملين . ولذا فان من المرغوب فيه لدرجة كبيرة الحد من الاجراءات المتعلقة بالتصدير إلى أقل قدر ممكن مع وضع نظام يكفل مكافأة المصدرين تلقائياً .

الرسوم الجمركية على الواردات ونظام الحصص :

وآخر المشاكل التي تواجه الدول النامية وليس أقلها هي القيود المتعلقة بالرسوم الجمركية ونظام الحصص . والحقيقة أن أعلى درجات الحماية التي تواجه منتجات الدول النامية إنما تتمثل فيما تفرضه الدول

النامية الأخرى ، وبذلك تعوق هذه الحماية نمو حركة الصادرات فيما بين الدول النامية بعضها البعض .

وكثيراً ما يقال بأن الحماية الفعلية التي تفرضها الدول المتقدمة على وارداتها من السلع المصنعة في الدول النامية تعتبر أعلى بكثير من الرسوم الجمركية في تلك الدول وذلك لأنها تأخذ في الحسبان القيمة المضافة للمنتجات وخاصة ما يتعلق منها بعنصر العمل . وتعد هذه الظاهرة بصفة خاصة من الاجراءات غير الموازية بالنسبة للدول النامية ، وذلك نظراً لأن تكلفة العمالة في هذه الدول تعتبر واحدة من أهم المزايا التي تدعم مركزها التنافسي . وفي ظل هذه الظروف فانه حتى الرسوم الجمركية المنخفضة إلى حد كبير على الواردات إنما تعوق صادرات الدول النامية أكثر مما تعوق منافسها من الدول المتقدمة .

على أن الصادرات الصناعية لدول النامية لن تقوى في أغلب الحالات على المنافسة حتى ولو ألغيت الرسوم الجمركية عليها . ذلك أن تكاليف الانتاج تعتبر مرتفعة في كثير من الحالات مما يجعل أسعار السلع المنتجة غير تنافسية في كافة الظروف ، وبذا يصبح وجود أو عدم وجود الرسوم الجمركية غير ذي موضوع . أما القيود المتعلقة بنظام الحصص فلها آثار أكثر خطورة على الصادرات المرتقة للدول النامية وذلك نظراً لأنها تقيد من تصدير السلع الصناعية المنافسة ، وتحد بالتالي من قدرة هذه الدول على اكتساب النقد الأجنبي من بيع منتجاتها القابلة للتصدير .

٤ - مشكلات التعاون الصناعي ومستقبله

المشكلات

تواجه الدول النامية في مرحلة التصنيع المشكلات التالية :

- الاعتماد على إمكانياتها وجهودها الخاصة (مخطط الاكتفاء الذاتي أو « المخطط المغلق للتنمية ») .

- الاعتماد على المساعدات الأجنبية الاقتصادية والفنية عن طريق شراء التراخيص والوثائق الفنية الأجنبية أو بالدخول في مشروعات مشتركة مع شركاء من الدول المتقدمة (مخطط الالتجاء أو « الانفتاح » على الخارج في التنمية) .

ولكل من الاختيارين مزاياه وعيوبه . وسواء أعطيت الأولوية لأحد هذين الاتجاهين أو الآخر فإنه لا يمكن الوصول إلى رأى بسيط وحاسم فيما يتعلق بتوجيه الاقتصاد القومي . ذلك أن الاختيار يعتمد على مستوى التصنيع التي بلغت الدولة المعنية وعلى حجم السوق وعلى النمط الموسع أو المكثف للنمو الاقتصادي وعلى العوامل الاقتصادية والاجتماعية والميكانيكية الأخرى التي لا يتسع المجال لمناقشتها بالتفصيل في هذا البحث . على أنه إذا بولغ في الاتجاه الخاص بتنويع الاقتصاد فإنه يؤدي إلى شيء من عدم الكفاءة

والاكتفاء الذاتي . أما في مجال الانتاج للتصدير فيظهر اتجاه مخالف يسمى إلى التخصص في الانتاج مما يزيد من الاعتماد على السوق العالمية . والحقيقة أنه لا يمكن إعتبار سياسات التصنيع التي تسمى لانتاج بدائل للواردات وتلك التي تهتم بالتصنيع للتصدير منهجين منفصلين حيث إنهما يشكلان ظواهر طبيعية في عملية التصنيع بالدول النامية . هذا ويسود في الأجل الطويل الاتجاه نحو سياسة التنمية الاقتصادية المفتوحة على العالم الخارجي ، بينما تغلب في المراحل الأولى للتصنيع الاعتبارات قصيرة الأجل المتعلقة بانتاج بدائل للواردات ومحاولة الاكتفاء الذاتي .

وإذا تركنا العوامل غير الاقتصادية جانباً ، اتضح لنا أن الاعتماد على التراخيص والوثائق الأجنبية يقلل من فترة اتقان واستيعاب عمليات إنتاج السلع المعقدة بنحو ستين إلى خمس سنوات . كما يقلل في نفس الوقت من الانفاق على المنتج الحديد (عمليات التشييد والأدوات وتصميم النماذج الأولية والاختبارات) بمعدل ضعفين إلى أربعة أضعاف في المتوسط (١٤) . وتوضح هذه البيانات أفضلية التكامل بين فروع معينة من الصناعة في نطاق التقسيم الدولي للعمل .

(١٤) انظر البحث الذي نشره معهد بحوث التجارة الخارجية في بلجراد عام ١٩٦٨ بعنوان

"Industrial Co operation and Joint Investment Ventures between Yugoslav and Foreign Firms" - ص ١٧

هذا ويتم تطبيق التقسيم الدولي للعمل في ظل ظروف لا تتساوى فيها أوضاع التطور الاقتصادي في مختلف أنحاء العالم . فستويات الأسعار والسياسات التجارية وغيرها من الظروف السائدة في السوق الدولية تخلق ، كتقاعدة عامة ، أوضاعاً تتمتع فيها الدول المتقدمة بمركز أفضل بكثير من الدول النامية . ويصبح من الضروري في ظل هذه الظروف النظر إلى التعاون الصناعي باعتباره شكلاً من أشكال العلاقات الاقتصادية الخارجية بهدف إلى إقامة علاقات تجارية بين أطراف تختلف مستويات التطور الاقتصادي فيها .

وتمثل الأطراف المشتركة من الدول النامية الجانب الأضعف في الاتفاق ، ولذا يتعين عليهم أن يتأكدوا من أن استمرار الاعتماد على التعاون الخارجي والاستثمارات الأجنبية لا يعوق النمو وتطوير التكنولوجيا والمشروعات المحلية . وقد تبدأ المرحلة الأولى من المشروع المشترك باتفاق قليل الأهمية يتضمن منح ترخيص بتصنيع السلعة ، وهذا يمكن أن يستبدل فيما بعد باتفاق آخر يقضى بتوريد بعض المعدات المحدودة على أساس التخصص . وبهذه الطريقة يمكن الاستمرار في خفض حصة الطرف المشترك من الدولة المتقدمة . وتحظى السياسة الخاصة بالتقليل تدريجياً من التركيز على التعاون الصناعي بأهمية خاصة فيما يتعلق بالصناعات التصديرية التي يمكن فيها باستمرار خطر تضارب مصالح الشركاء . والواقع أن الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً قد أعلنت إنتاج

هذه السياسة في مجال التعاون الصناعي بينها وبين الدول النامية . ويشير الشركاء من الدول النامية في المشروعات المشتركة إلى العيوب التالية للتعاون الصناعي مع شركائهم من الدول المتقدمة .

(أ) الارتفاع النسبي في الرسوم الجمركية على أجزاء السلع المستوردة وعمليات التجميع الأصلية والفرعية وكذا على السلع الصناعية التي هي أساس التعاون الصناعي . وترى الدول النامية ضرورة تخفيف هذه الواردات من الرسوم الجمركية بالكامل على أساس مبدأ المعاملة بالمثل .

(ب) قصور إهتمام الشركاء المعنيين في الدول المتقدمة بتقديم القروض أو الاستثمارات اللازمة لاستمرار قدرة شركائهم أو المستفيدين من الوثائق الفنية في الدول النامية على المنافسة ، على حين أنه يمكن حل الكثير من هذه المشكلات عن طريق الاستثمارات الرأسمالية المشتركة .

(ج) عدم كفاية الجهود التي يبذلها كل من الطرفين بهدف ظهور إنتاجهم المشترك في أسواق طرف ثالث . ومن الأمور الحساسة هنا تدعيم العلاقات التجارية بين الأطراف المعنية (١٥) .

هذا ويعوق التعاون الصناعى على مستوى الوحدة الاقتصادية العوامل
الآتية :

- عدم كفاءة تنظيم العمل بالنسبة لمتطلبات أطراف التعاون من الدول
المتقدمة .

- العجز عن الالتزام بالبرامج المحددة .

- انخفاض جودة المنتجات بالنسبة لاحتياجات أسواق التصدير .

- الارتفاع النسبى فى أسعار الاجزاء وعمليات التجميع التى تقوم بها
المنشآت فى الدول النامية نتيجة للزيادة النسبية فى أسعار المواد الأولية
والقوى المحركة والنقل .

- قصور مشروعات تطوير التعاون الصناعى فى الدول النامية (١٦) .

على أن المشروعات المشتركة والتخصص والتعاقد من الباطن وغير
ذلك من أشكال التعاون الصناعى بين كل من الدول المتقدمة والدول النامية
إنما تعنى ضمناً تدعيم الاعتماد المتبادل بين الاقتصاديات القومية أو بالأحرى
بين المشروعات والفروع العاملة فى مختلف أشكال التعاون الصناعى المذكورة.
ولعل هذه الحقيقة تدعو المهتمين باقامة صرح مثل هذا التعاون إلى الترام

جانب الخدر . على أنه إذا لم تتوافر الدقة الكافية في الدراسات التمهيدية والتقييم المبدئي للمزايا التي ينتظر أن يحصل عليها كل من الشركاء فإن المشروعات المشتركة قد تستنفذ جهوداً كبيرة مما يتقل كاهل الشريكين معاً . ومن ثم فإنه يتعين إتخاذ ما يلزم لاجراء دراسات تمهيدية دقيقة قبل عقد الاتفاقيات المتعلقة بالتخصص والتعاون الصناعي ، كما يجب أن تنسق هذه الاتفاقيات مع خطط وبرامج التنمية القومية لدى كل من أطرافها . وهنا يجدر الاهتمام بصفة خاصة بتنسيق التعاون في مجالات التنميط والبحوث وبرامج التنمية والسياسات التسويقية . على أنه يجب من حين لآخر إعادة النظر في السياسات الخاصة بتنمية الصادرات والحوافز بغية تشجيع التعاون الصناعي بهدف التصدير . هذا ويلاحظ أن الادارة الصناعية في الدول النامية لا تهتم ولا تدرى في كثير من الأحيان بالفوائد المرتقبة للتصدير وتقع بالتركيز على السوق المحلية فحسب . ولا يوجد في نفس الوقت أية حوافز حكومية لتشجيع الاهتمام بالتصدير أو لتمكين المشروعات المشتركة في هذه الدول من المنافسة في الأسواق الدولية على أساس المعاملة بالمثل .

مستقبل التعاون الصناعي

يمكن القول بأن التعاون بين دول أوروبا الشرقية ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً والدول النامية في مجال الصادرات الصناعية سينمو بسرعة في المستقبل القريب . ويستند هذا الرأي إلى سببين رئيسيين . أولهما الفرص غير المستغلة للتوسع في مجال التعاون القائم على التكامل الاقتصادي فيما

بينهما ، وثانيهما يتمثل في تزايد إهتمام الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً المستمر بعامل العرض والطلب في السوق ، وما ينتظر أن يؤدي إليه هذا الاتجاه من زيادة إهتمام المنشآت القائمة فيها باستحداث أنواع جديدة من التعاون الصناعي المشترك تقوم أساساً على مبدأ أرباحية المشروع . كما يتزايد إدراك الدول النامية باستمرار للمزايا التي يحققها توجيه إقتصادياتها نحو الإهتمام بتنمية الصادرات عن طريق المشروعات المشتركة .

ويعتبر إقامة المشروعات الصناعية صورة ناطقة للمرحلة الأولى من التعاون ، غير أنه في المراحل التالية تلعب الخطوات المشتركة دوراً هاماً في إقامة المجمعات الصناعية التي تعمل رأسياً أو أفقياً بما يضمن تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد الطبيعية في الدول النامية ، وتصريف السلع المصنعة .

ويبدو أنه من الأفضل الدخول تدريجياً في مجالات التخصص الصناعي بين الدول النامية والدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً . ولقد كان ذلك في الحقيقة هو الرأي الذي قالت به إحدى وثائق مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ، حيث جاء بها « تستطيع المشروعات في الدول النامية ، في إطار مثل هذا التعاون ، أن تنتج في البداية الاجزاء البسيطة من الآلات والمعدات ، وعندما يتوافر لها مزيد من الخبرة وترقى إلى مستويات فنية عالية فإنها تتمكن فيما بعد من إنتاج سلع أكثر دقة ثم السلع

تامة الصنع لسد حاجة الأسواق المحلية لكل من الطرفين وتصديرها إلى
أية أسواق ثالثة حينها أمكن ، (١٧) .

وحتى يمكن توسيع مجال التعاون لأكبر مدى مستطاع وتحقيق أقصى
الاستفادة منه فإنه يتعين العمل باستمرار على تحسين أشكال العلاقات القائمة
واستحداث أنواع جديدة منها . وتشمل الاجراءات العملية اللازمة لتحسين
[التعاون في المجال الصناعي بصفة خاصة : تقصير الفترات الزمنية التي تستغرقها
الأعمال التمهيدية ، وإقامة المشروعات وبدء تشغيلها ، والارتفاع بمستوى
جودة السلع التي تنتجها تلك المشروعات وكذا قدرتها على المنافسة وذلك بالإضافة
إلى تحقيق مزيد من الاستقرار للقوى العاملة والارتقاء بمستوياتها عن طريق
التدريب ، ووضع نظام لتوفير المهارات الفنية .

على أن اتساع نطاق التعاون الصناعي بين الدول ذات الاقتصاديات
المخططة مركزياً والدول النامية إنما يسهم فعلاً في حل مشاكل التنمية الاقتصادية
وتشجيع الصناعات التصديرية والصادرات الصناعية للدول النامية .

(١٧) انظر وثيقة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية رقم

UNCTAD (TD / B / C. 2 / 21) (mime).

*"Promotion of Imports by the Socialist Countries of Eastern Europe
of Manufactures and Semi-manufactures from Developing Countries"*

ملحق (١)

ملخص الاجابات على استقصاء منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية « اليونيدو »

وزعت منظمة اليونيدو استقصاءً على الشركات التي أقامت نوعاً من التعاون الصناعي ، وتلقت ردوداً من اثني عشر شركة (منها ثمانية شركات هندية وشركة واحدة في كل من سيلان وماليزيا وإيران والجمهورية العربية المتحدة) .

وقد اقتصر اهتمام تسع من هذه المشروعات المشتركة على الانتاج للأسواق المحلية ، على حين كونت الصادرات نسبة صغيرة من إجمالي انتاج المشروعات المشتركة الثلاث الأخرى . هذا ولم تقتصر أهداف أى من تلك المشروعات لخدمة أغراض التصدير فحسب .

ويلاحظ أن لكل من الشركاء في الدول النامية والمتقدمة دوافع اقتصادية وتجارية ومالية مختلفة لاقامة مشروعات التعاون الصناعي سواء على المستوى الاقتصادي القومي أو على مستوى الوحدات الاقتصادية . فالشركاء المساهمون من الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً نحوهم الرغبة في تصدير سلعهم بغية الحصول على النقد الأجنبي ، بينما يبدو أن الحافز الغالب بالنسبة للشركاء من الدول النامية يتركز حول انتاج بدائل لآواردات .

ويتوقف حجم المواد المستوردة من إجمالي احتياجات المشروع المشترك على نوع الصناعة وطبيعة المنتجات التي يستهدف المشروع تصنيعها ومرحلة التصنيع . ويتضح من الاجابات التي تلقتها المنظمة أن قيمة المدخلات المستوردة (المواد الخام والمكونات الأخرى) كانت مرتفعة إلى حد كبير .

وقد أشارت معظم الاجابات إلى المزايا التالية التي يجنيها الشركاء المعنيون في الدول النامية من المشروعات المشتركة وهي : زيادة المهارات الفنية ، وتحسين مستويات البحوث والتصميمات ، وتوفير العلامات التجارية المعروفة دولياً ، وكذا المشورة الفنية وخدمات الأجهزة المتخصصة في تسويق الصادرات . أما المزايا الخاصة بالشركاء المساهمين من الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً فتتمثل في زيادة مبيعاتهم من السلع والآلات والمعدات .

هذا وقد تركزت معظم الاجابات على السؤال الخاص بالصعوبات التي تواجه هذا التعاون حول المعوقات التي تخلفها السياسات الصناعية للحكومات والقيود المفروضة على النقد الأجنبي .

ملحق (ب) استقصاء اليونيدو

اسئلة بشأن العمليات المشتركة :

- ١ - ما هو اسم العملية المشتركة ؟
اسم الشريك المعنى في الدولة المتقدمة .
اسم الشريك المعنى في الدولة النامية .
- ٢ - هل شركاؤكم في النشاط المشترك من مؤسسات القطاع العام أو الخاص ؟
- ٣ - متى قام التعاون الصناعي المشترك في الدولة النامية ، وكيف ؟
- ٤ - ما هي المنتجات أو مجموعة المنتجات التي يجرى تصنيعها أو تجميعها أو التي تجرى عليها بعض العمليات الصناعية عن طريق النشاط المشترك في الدول النامية ؟ (تذكر في قائمة بالترتيب حسب أهميتها من حيث المبيعات أو قيمة المنتجات) .
- ٥ - ما الذي دفعكم إلى التعاون في مجال الصناعة مع شركاء من الدول النامية ؟ (يرجى إيضاح ذلك بالتفصيل) .

٦ - ما هو نوع التعاون الصناعي القائم ؟ (إتفاقيات تخصص بسيطة أو متشعبة ، أو عقود من الباطن ، أو مشروعات مشتركة أو تراخيص ... الخ) .

٧ - ما هو نوع المنتجات التي يصدرها النشاط المشترك في الدولة النامية وإلى أي البلدان ؟

٨ - ما هي قيمة الإنتاج الإجمالي للنشاط المشترك في الدولة النامية ؟

٩ - ما هي حصيلة صادرات النشاط المشترك في الدولة النامية ؟

١٠ - ما هي قيمة مدخلات الإنتاج (المواد الخام والمكونات الأخرى ... الخ) المستوردة لحساب النشاط المشترك ؟

١١ - ما هي قيمة العناصر المستوردة الداخلة في إنتاج السلع المصنعة التي يصدرها النشاط المشترك في الدولة النامية وذلك بالنسبة لإجمالي قيمة صادرات هذه السلع ؟

١٢ - ما هي أثر البحوث المشتركة وبرامج التنمية بين أطراف النشاط المشترك على ترويج الصادرات ؟

١٣ - ما هي التجربة المستفادة من إقامة مخطات مشتركة للصيانة والإصلاح في أسواق التصدير ؟ (يرجى الإيضاح) .

١٤- ما هي نتائج سياسات التسويق المشتركة والتسوية، المشترك ذاته بالنسبة :

(أ) للدولة النامية .

(ب) للدولة المتقدمة .

(ج) للدول الأخرى .

١٥- ما هي أنواع الترتيبات القائمة لاقتسام الأسواق بين أطراف النشاط المشترك ؟

١٦- ما هو نوع المساعدات (الموافز) التي يحصل عليها النشاط المشترك في الدولة النامية ، ومن الذي يقدمها ؟

١٧- ما هي المزايا (الفوائد) التي تحققها لكم النشاط المشترك ؟ (يرجى إيضاحها بالتفصيل) .

١٨- ما هي الصعوبات والمعوقات التي واجهتكم في تنفيذ إتفاق التعاون الصناعي ؟ (يرجى إيضاحها بالتفصيل) .

١٩- هل تقوى السلع المصنعة التي ينتجها النشاط المشترك في الدولة النامية على المنافسة في الأسواق الخارجية (من ناحية التكاليف والأسعار والجودة) وإذا كان الرد بالإيجاب فلماذا ؟

سئلة خاصة بالمشروعات المشتركة فقط :

- ١- ما هي حصة الشركاء ؟
 - (أ) في رأس المال .
 - (ب) في مجلس الإدارة .
 - (ج) في إدارة المشروع (يرجى تحديد ذلك بالنسبة المثوية) :
 - ٢- ما هي الترتيبات المعمول بها فيما يتعلق بتوزيع الأرباح ؟
 - (أ) نسبة المبالغ المعاد استثمارها لإجمالي الإيرادات .
 - (ب) الحصة المولدة من صافي الأرباح للشركاء في المشروع من الدول الرأسمالية المتقدمة أو الدول ذات الاقتصاديات المخططة مركزياً .
 - ٣- على أية شكل وبمقتضى أية شروط يقوم الطرف المعنى في الدول المتقدمة بمد المشروع المشترك بالآتي :
 - (أ) المواد الخام .
 - (ب) السلع الوسيطة .
 - (ج) المكونات الأخرى .
 - ٤- هل بمد المشروع المشترك شركاهه المعينين في الدول المتقدمة بـ :
 - (أ) المكونات .
 - (ب) قطع الغيار .
- وما هي أشكال ذلك وشروطه (مثل التخصيص والنفوذ من الباطن ... الخ) ؟ .

ملحق (ج)

بعض الدراسات التطبيقية المختارة

المشروع المشترك

بين

شركة راكوفسكا اليوغوسلافية لصناعة السيارات (*)

و

شركة النصر لصناعة السيارات بالجمهورية العربية المتحدة

تقوم كل من شركة راكوفسكا لصناعة السيارات (IMR) وشركة النصر لصناعة السيارات (NABCO) بتنفيذ مشروع مشترك لإنتاج وتسويق المحارث ومركبات الديزل. وقد أنشئ المشروع على أساس من الإتفاقيات المبرمة بين حكومتى يوغوسلافيا والجمهورية العربية المتحدة للتعاون الإقتصادي والصناعي ، وبين البنك المركزي المصري وبنك التجارة الخارجية اليوغوسلافى لتنظيم تبادل التسهيلات الإئتمانية فيما بينهما .

وينص الإتفاق على أن تقدم شركة صناعة السيارات اليوغوسلافية الحكومة التراخيص الضرورية والخبرات الفنية المطلوبة بالإضافة إلى

(*) Industri za Motore Automobila, Yugoslavia.

بعض الآلات والمعدات والأدوات اللازمة لعملية الإنتاج . كما تقوم بتوريد المكونات اللازمة للإنتاج إلى أن يبدأ الإنتاج المحلي في الظهور .

وحتى يمكن مساعدة شركة النصر لصناعة السيارات في إنشاء جهاز مستقل للخدمات والصيانة فقد قامت شركة صناعة السيارات اليوغوسلافية بمد الشركة العربية بالمعلومات الفنية الضرورية في هذا المجال . كما نظمت دورات تدريبية اساتق المهارث والمدرين في كل من الجمهورية العربية المتحدة ويوغوسلافيا .

وقد كان دافع شركة صناعة السيارات اليوغوسلافية للدخول في مجال التعاون الصناعي مع شريك في الدول النامية هو الإستفادة من فرص التصدير المتاحة لتصريف إنتاجها ، وذلك نظراً لأنها لا تستطيع تصدير إنتاجها هذا إلى الدول المتقدمة التي تنتج سلماً مماثلة . ومن ثم فهي تسعى إلى تصدير حوالي ٥٠٪ من إنتاجها إلى أسواق الدول النامية .

وتقوم شركة صناعة السيارات اليوغوسلافية بتوريد قدر صغير من المواد الخام لتصنيع المكونات اللازمة للإنتاج . وتلجأ شركة النصر لصناعة السيارات إلى شراء المواد الخام من السوق المحلية ، كما تستورد المواد الخام التي تدخل في عمليات الطرق . وتمثل نسبة المكونات المستوردة من شركة صناعة السيارات اليوغوسلافية ٧٥ بالمائة من القيمة الإجمالية ، على حين تساهم شركة النصر لصناعة السيارات وغيرها من الموردين المحليين في مصر

بنسبة الـ ٢٥ في المائة الباقية . وقد ظهرت بعض الصعوبات عند محاولة استخدام الطاقات المتاحة لدى الصناعات المحلية الأخرى . وعلى ذلك تأجل إنشاء المصنع واقتصر الإنتاج على مجرد تجميع الأجزاء المستوردة فقط .

وتستوعب السوق المحلية في الجمهورية العربية المتحدة إنتاج المصنع الذي يصل في المتوسط إلى ١٢٠٠ محراث سنوياً . هذا ولم تسفر الجهود التي بذلت لتصدير بعض منها إلى الدول المجاورة (السودان والعراق وسوريا) عن أية نتائج تستحق الذكر .

ويمكن القول بأن إنتاج هذا المشروع يستطيع المنافسة في السوق الخارجية من حيث الجودة فقط ، وإن كانت أسعاره لا تستطيع منافسة أسعار المنتجات المماثلة الأخرى وذلك بسبب كبر الإستثمارات وصغر حجم الإنتاج وارتفاع تكاليفه . هذا وينتظر أن يحدث تطور إيجابي فيما يتعلق بالأسعار عندما تتمكن شركة النصر لصناعة السيارات من إنتاج كافة الأجزاء في الجمهورية العربية المتحدة .

المشروعات المشتركة

بين

مؤسسة ميدمبكس - بودابست المجرية MEDIMPEX-Budapest

و

الشركات الهندية

يهدف المشروع المشترك بين مؤسسة ميدمبكس وشركة تيميس للأدوية في بومباي^(١) إلى إنتاج فيتامين «ب١٢» وبعض العقاقير الخاصة الأخرى . ويمتلك الجانب الهندي ٧٥ في المائة من الأسهم بينما تمتلك المؤسسة المجرية الحكومية المذكورة ٢٥ في المائة منها . ويقضى الإتفاق بأن يبدأ المشروع بإنتاج المواد الوسيطة ثم تأخذ شركة تيميس للأدوية بالتدرج في إنتاج المواد تامة الصنع على أساس الطرق المستخدمة في صناعة الأدوية في المجر . وقد بدأت بالفعل عملية إنتاج فيتامين «ب١٢» في الهند . وتنفيذاً لهذا المشروع قامت مؤسسة ميدمبكس بإيفاد الفنيين المجرين اللازمين ، كما قامت أيضا بتدريب العاملين الهندى على العمليات الصناعية الحديثة وبذلك ساعدت الجانب الهندي على الوصول إلى درجة الجودة المطلوبة في فترة زمنية قصيرة نسبياً . وقد أسفر هذا التعاون عن زيادة مبيعات شركة تيميس

Temis Pharmaceuticals of Bombay

(١)

للأدوية حتى أصبحت تمتد السوق الهندى الآن بما يتراوح بين ٢٥ و ٣٣ في المائة من إحتياجاته من فيتامين «ب١٢» . وتستهدف الشركة الهندية بعد إتمام برنامج تصنيع فيتامين «ب١٢» توسيع مجال عملها ليشمل إنتاج أدوية أخرى مثل فينيل بيوتازون والأيتوناميد^(١) . كما تستهدف في الأجل الطويل تصنيع منتجات دوائية أخرى .

ووقعت المؤسسة الهجرية إتفاقية أخرى للتعاون المشترك مع مخازن دوى الطبية بكلكتا^(٢) . وقد قامت مؤسسة ميدمبكس بتنفيذ هذا المشروع بالتعاون مع شركة شيموكبلكس^(٣) الهجرية . والهدف من المشروع هو تصنيع مادة الكلورامفينيكول^(٤) واستخدام الخبرة الهجرية في هذا المجال . هذا وقد قام الخبراء الهجريون بالإشراف على بناء المصنع وتدريب الجهاز الفنى اللازم للعمل به .

وتجرى حالياً مفاوضات أخرى حول إقامة عدد آخر من المشروعات المماثلة مع الشركات الهندية بهدف توسيع نطاق هذا النوع من التعاون في صناعة بعض العقاقير الخاصة . وقد قدمت صناعة الأدوية الهجرية مساهمة كبيرة في تنمية هذه الصناعة في الهند ، حيث وضعت الكثير من المهارات

Phenylbutazon and etionamid

(١)

Dey's Medical stores of Calcutta

(٢)

OHEMOKOMPLEX

(٣)

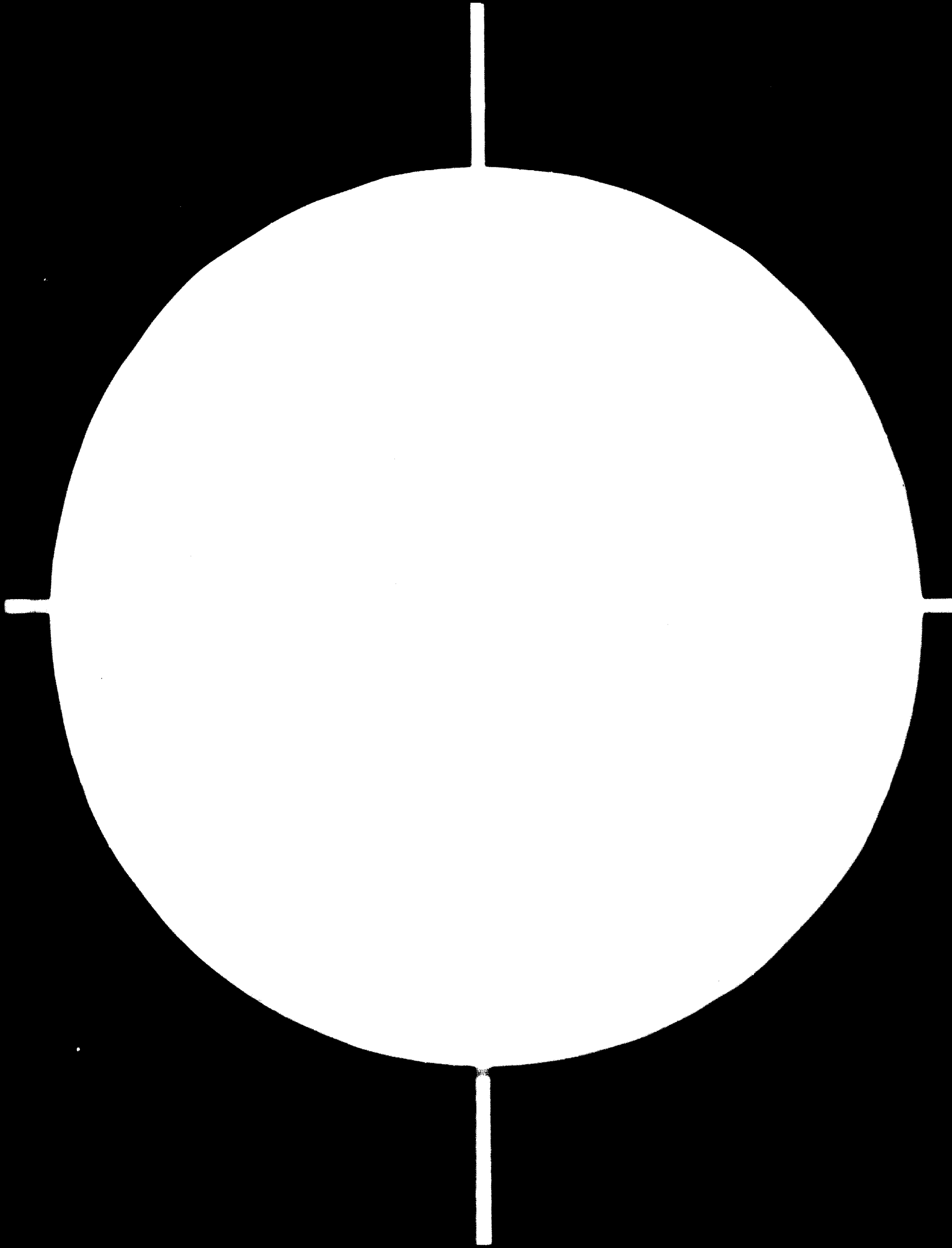
Chloramphenicol

(٤)

B-665



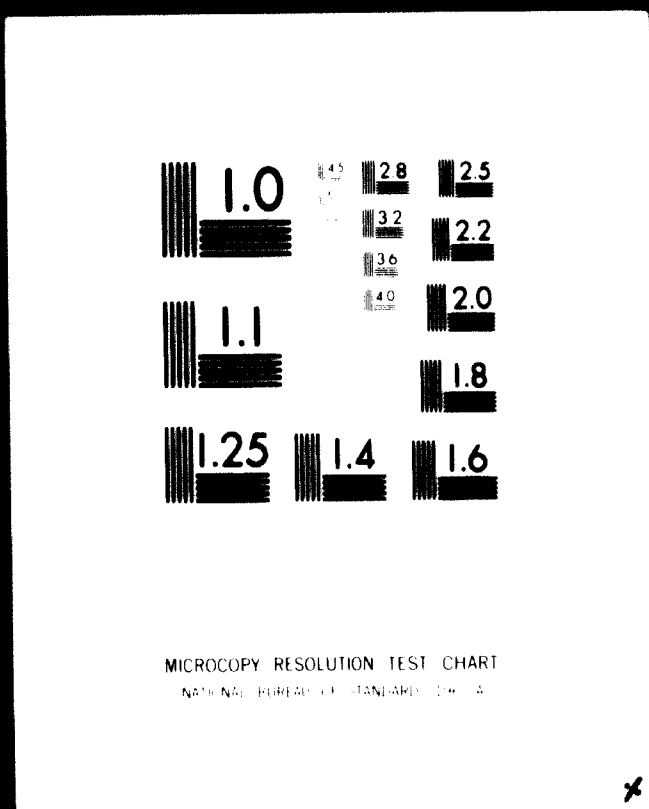
81.12.04



2 OF 2

02567

A



24 x

D

والأساليب الفنية في تلك الصناعة تحت تصرف شركات الأدوية الهندية . وكان من نتيجة هذا التعاون أن تمكنت كثير من الشركات الهندية - مثل « شركة مارتن وهارس » و « شركة ذيرا بيوتك للأدوية » و « معامل يونيشيم »^(١) - من توفير منتجات دوائية جديدة في الأسواق الهندية . كما بدأت شركة المنتجات البيولوجية المحدودة^(٢) في تصنيع بعض المنتجات الدوائية الأخرى مجلياً مثل البنكرياتين والبيتون والبيسين^(٣) على أساس نظم صناعة الأدوية المجرية وبمساعدة المعونات الفنية المجرية أيضاً .

تجربة مؤسسة بول كمكس - وارسو البولندية POLCOMEX-Warsow
في مجال المشروعات المشتركة

تقوم هذه الدراسة التطبيقية على أساس تجربة مؤسسة بول كمكس البولندية خلال فترة السنوات ١٩٦٧ - ١٩٦٩ . وكانت هذه المؤسسة قد أنشئت في عام ١٩٦٠ على شكل شركة مساهمة تعمل - كممثل معتمد - على تشجيع الصادرات البولندية وتتولى إدارة مخازن البضائع وتوفير الصيانة الفنية اللازمة للآلات والتركيبات التي تقوم بتوريدها المؤسسات البولندية .

Martin and Harris, Therapeutic Pharmaceuticals, Uniochem (١)
Laboratories.

Biological Products Limited (٢)

pancreatin, pepton, pepsin (٣)

غير أن شركة بول كمكس بدأت في نهاية عام ١٩٦٦ في بحث وتفحص أسباب المشاكل المتعلقة بالتعاون الصناعي مع الدول النامية .

وسرعان ما منحت شركة بول كمكس بعد ذلك الصلاحيات والإمكانات اللازمة بما في ذلك القروض المصرفية لتنظيم وإدارة المشروعات الصناعية المشتركة في الخارج . وقد أسفرت جهود بول كمكس خلال فترة السنوات الثلاث الأولى من عملها في تنظيم المشروعات الصناعية خارج بولندا - والتي تمثلت في إعداد الترتيبات اللازمة للتعاون الصناعي - عن النتائج التالية :

(أ) إجراء دراسة تحليلية لأكثر من ٢٠٠ عرض تقدمت بها ٤٩ دولة . وقد استبعد منها ١٣٨ عرض بعد أن تبين صعوبة تنفيذها وأجريت بعد ذلك الدراسات الإستطلاعية اللازمة للالتنين وستين عرضاً الباقية والتي تقدمت بها ٣٠ دولة .

(ب) إجراء بحوث تسويق في ٢٢ دولة ، كما وضعت أكثر من إثني عشر تقريراً فنياً واقتصادياً عن أكثر المشروعات أهمية . وقد قام بهذه الدراسات خبراء فنيون في مختلف مجالات الإنتاج ومحامون متخصصون في المسائل المالية والتنظيمية .

(ج) تنفيذ مشروعين إثنيين ساهمت فيهما بحصة ٥٠ في المائة من رأس المال ومشروعين آخرين دون المساهمة في رأس المال ولكن بالإشتراك في تنظيم التعاون الدولي فيهما بمقتضى إتفاقيات خاصة .

(د) ينتظر أن يتم في وقت قريب إبرام الإتفاقيات اللازمة للمشاركة في تنظيم خمسة مشروعات صناعية جديدة في عدد من الدول النامية .

(هـ) تجري الآن دراسة المقترحات والآراء التي تتعلق بزيادة أوجه نشاط المؤسسة وتنسيق عملها في ظل الإقتصاد القوي المخطط .

وقد تلقت بول كمكس عن طريق مؤسسات التجارة الخارجية البولندية بالخارج عدة مقترحات ترمي إلى إقامة مشروعات صناعية على شكل شركات مشتركة . وتقوم المؤسسات البولندية التي تتولى عمليات تصدير الآلات والتجهيزات المختلفة باخطار بول كمكس بالمعلومات المتعلقة بتوريد السلع الرأسمالية ، وذلك في حالة ما إذا كانت طلبات الاستيراد تعتمد على وجود شركاء بولنديين في الشركات المستوردة بالخارج . وعلى أية حال فإن الجانب البولندي لم يبدأ إلا في السنوات الأخيرة في المساهمة في الشركات الصناعية الأجنبية . ويتركز الهدف الرئيسي لمساهمة بولندا في مثل هذه الشركات حول تنمية الصادرات البولندية من السلع الرأسمالية في إطار التعاون الصناعي الدولي .

وتتلقى بول كمكس عدداً كبيراً من العروض أثناء مزاولة نشاطها في الدول النامية . وتتضمن أوجه النشاط هذه فيما تتضمنه إجراءات المباحثات الأولية مع الشركاء المعنيين في الدول النامية الذين يتقدمون بعروض

لمشروعات التعاون المشترك ، وكذلك بحث إمكانية توريد وتسويق المنتجات وجمع البيانات اللازمة لإعداد التقارير الفنية والاقتصادية .

على أن السير في تنفيذ هذه الإتفاقيات وتنظيم مواقع البناء وتشديد مباني المصانع وتوريد الآلات والتجهيزات اللازمة ولاسيما إقامة وتشغيل المصانع الحديدية إنما يزيد من العروض الحديدية التي يتقدم بها الشركاء المهلين .

وتجرى المؤسسة حالياً دراسات تحليلية للمائتي عرض ومشروع المقدمة في مجال التعاون وكذا المشروعات المشتركة الأخرى مع الشركاء الأجانب . على أن ذلك العدد الكبير نسبياً (٢٠٠) إنما يتيح وضع أسس عامة وخاصة فيما يتعلق بدرجة تركيز بعد الظواهر وجوهرها والإتجاهات العامة لظواهرها .

وقد جاء أكبر عدد من العروض التي تلقتها بول كمكس من القارة الأفريقية (٨٧ مشروعاً أو ٤٣,٥ في المائة) ثم تبعها في ذلك قارة آسيا (٥٥ مشروعاً أو ٢٧,٥ في المائة) . وكانت الدول التي تقدمت بأكثر عدد من هذه العروض هي البرازيل وأثيوبيا وغانا والهند وإيران ولبنان والمكسيك ونيجيريا والباكستان ثم السودان .

كما تلقت بول كمكس عدداً من العروض من دول القارة الأوروبية منها اليونان وإيسلندا وإيرلندا . على أنه يلاحظ أن الجانب الأكبر من هذه العروض تقدم به عدد من الأفراد معظمهم من التجار ورجال الأعمال الذين يعملون بصفة خاصة في عمليات الإستيراد وتجارة الجملة في السلع التي يقترحون تصنيعها محلياً في بلادهم .

وثمة نوع آخر من العروض التي يتقدم بها أفراد لا يعملون في مجالات النشاط الإقتصادي ولكنهم يمتلكون رأس المال ويستطيعون الحصول على الإمتيازات والتراخيص اللازمة . غير أن الأموال التي تتوافر لدى مثل هؤلاء الأفراد تكون في الغالب أقل بكثير من الحد الأدنى الذي تتطلبه مثل هذه المشروعات ، كما أن نقص خبرتهم وجدية عروضهم يزيد من صعوبة الوصول إلى قرار سليم في شأنهم .

وهناك بصفة عامة ، فرصة أكبر لتنفيذ العروض والمشروعات التي تنهض بها المؤسسات الحكومية بهدف تحقيق التطور الصناعي في أي دولة وكذلك العروض والمشروعات التي تتقدم بها البنوك والمؤسسات الصناعية الكبرى . وعادة ما تقوم مثل هذه المشروعات على أساس من الدراسة السليمة كما أنها تكون أكثر تمثيلاً للاحتياجات والامكانيات المحلية وذلك بالإضافة إلى إمكان تمويل تكلفتها من الأموال المتاحة لدى أصحابها .

ويعرض الحلول التال تصنيفاً للعروض السابقة الخاصة بمشروعات التنظيم والإدارة المشتركة للمؤسسات الصناعية طبقاً لمختلف فروع الصناعة .

**التعليق الكمي للعروض المقدمة
موزعة بين مختلف فروع الصناعة**

النسبة المئوية (ب)/(أ) %	نسبتها المئوية إلى المجموع (ب) %	عدد المشروعات التي لا تزال قيد البحث (ب)	نسبتها المئوية إلى المجموع الكلي (أ) %	إجمالي عدد المشروعات (أ)	
٣١,٩	٢٤,٣	١٥	٢٣,٥	٤٧	الصيد في أعماق البحار
٤٥,٠	٢٩,٠	١٨	٢٠,٠	٤٠	... الصناعات المعدنية
٨,١	٣,٢	٢	١٢,٠	٢٤	... صناعة مواد البناء
٤٢,١	١٣,١	٨	٩,٥	١٩	... الصناعات الغذائية
١٨,٧	٤,٨	٣	٨,٠	١٦	... الصناعات الصغيرة
٦١,٥	١٣,١	٨	٦,٥	١٣	... صناعة المنسوجات
-	-	-	٦,٥	١٣	الصناعات الإستخراجية (غير الفحم)
٢٧,٢	٤,٨	٣	٥,٥	١١	... الصناعات الكيماوية
-	-	-	٢,٠	٤	... صناعة السكر

(تابع) التحليل الكمي للعروض القائمة
موزعة بين مختلف فروع الصناعة

النسبة المئوية (ب)/(أ) %	نسبتها المئوية الى المجموع %. (ب)	عدد المشروعات التي لا تزال قيد البحث (ب)	نسبتها المئوية الى المجموع الكلي (أ) %	إجمالي عدد المشروعات (أ)	
٣٣,٣	١,٥	١	١,٥	٣	خدمات الطيران ...
-	-	-	١,٥	٢	صناعة المسبوكات ...
-	-	-	١,٥	٢	الصناعات الإلكترونية تجميع قاطرات السكك الحديدية
١٠٠,٥	٣,٢	٢	١,٥	٢	صناعة القوى المحركة ...
-	-	-	٥,٥	١	صناعة الكهرباء ...
١٠٠,٥	١,٥	١	٥,٥	١	صناعة معدات البناء ...
١٠٠,٥	١,٥	١	٥,٥	١	صناعة الكابلات ...
٣١,٥	١٠٠,٥	٦٢	١٠٠,٥	٢٠٠	المجموع الكلي ...



طبع بالهيئة العامة للشؤون المطابع الامرية

رئيس مجلس الادارة
وكيل اول
عل سلطان عل

الهيئة العامة للشؤون المطابع الامرية
١٩٧١م / ١٩٧١-١٠٠٠

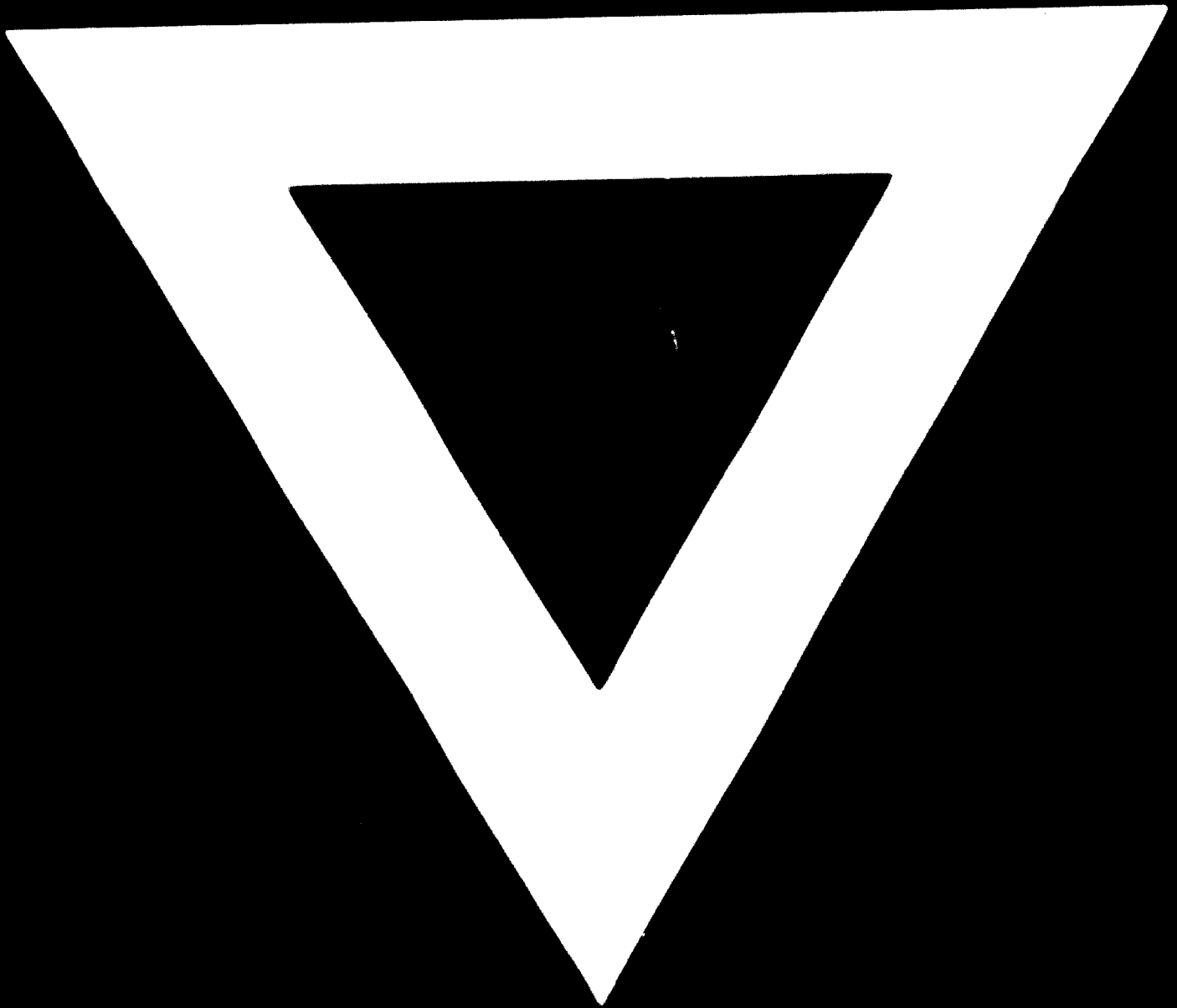


مركز التنمية الصناعية للذول العربية

٣٣ شارع ١٤ بالصادي
ص.ب. ١٤٩٧ - القاهرة ج.ع.٢٠

ايدكاس ١/٠١/٠٢١

B-656



81.11.24