

ما الذي يعيق القطاع الخاص في منطقة الشرق الأوسط  
و شمال افريقيا؟ الدروس المستفادة من مسوحات  
الشركات

الاستنتاجات الرئيسية



European Bank  
for Reconstruction and Development  
البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية



البنك  
الأوروبي  
للاستثمار

مجموعة البنك الدولي



البنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية  
Exchange Square 1  
London EC2A 2JN  
هاتف: (+44) 600 7338 020  
الموقع الإلكتروني: www.ebrd.com

بنك الاستثمار الأوروبي  
boulevard Konrad Adenauer, 98-100  
L-2950 Luxembourg  
هاتف: (+352) 22000 79 43  
الموقع الإلكتروني: www.eib.org

البنك الدولي للإنشاء والتعمير/البنك الدولي  
H Street NW 1818  
Washington, DC 20433  
هاتف: (+1) 1000 473 202  
الموقع الإلكتروني: www.worldbank.org

بعض الحقوق محفوظة

تم تأليف هذا العمل من قبل موظفين تابعين للبنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية، بنك الاستثمار الأوروبي، البنك الدولي، بالإضافة إلى بعض المساهمات الخارجية.

لا تعبر النتائج والتفسيرات والاستنتاجات المذكورة في هذا العمل بالضرورة عن وجهة نظر البنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية، أو بنك الاستثمار الأوروبي، أو البنك الدولي، أو مجالس مدراءها التنفيذيين، أو الحكومات التي يمثلونها.

لا يضمن البنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية، أو بنك الاستثمار الأوروبي، أو البنك الدولي دقة البيانات والمعلومات الواردة في هذا العمل. ولا تنطوي أية حدود، أو ألوان، أو مسميات، أو أية معلومات أخرى مبنية في أية خارطة ينضمها هذا العمل على أي حكم من جانب البنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية، أو بنك الاستثمار الأوروبي، أو البنك الدولي فيما يخص الوضع القانوني لأي إقليم و لا تنطوي على تأييد أو قبول لتلك الحدود.

لا يوجد في هذا العمل ما يمكن أن يشكل قيداً أو تنازلاً عن الامتيازات، الحصانات والحقوق الخاصة بالبنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية، أو بنك الاستثمار الأوروبي، أو البنك الدولي، حيث تعد جميعها محفوظة على وجه الخصوص.

الحقوق والتصاريح

يتوفر هذا العمل بموجب رخصة المشاع الإبداعي (Creative Commons Attribution 3.0 IGO license (CCBY 3.0 IGO) https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo). ويوجب هذه الرخصة، بحق للمستخدم نسخ وتوزيع وتحويل وتكييف هذا العمل، بما في ذلك للأغراض التجارية، بموجب الشروط التالية:

نسب العمل لصاحبه- الرجاء إضافة الصيغة التالية عند الاقتباس أو الاستشهاد بهذا العمل : البنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية، بنك الاستثمار الأوروبي، البنك الدولي. 2016. ما الذي يعيق القطاع الخاص في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟ الدروس المستفادة من مسوحات الشركات . واشنطن العاصمة: البنك الدولي. الرخصة: رخصة المشاع الإبداعي (CC BY 3.0 IGO).

الترجمات- إذا قمت بترجمة هذا العمل، الرجاء إضافة صيغة إخلاء المسؤولية التالية إضافة لنسب العمل لصاحبه:

لم يتم إعداد هذه الترجمة من قبل بنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية، بنك الاستثمار الأوروبي، و/أو البنك الدولي، ولا يجوز اعتبارها ترجمة رسمية. لا يتحمل البنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية، بنك الاستثمار الأوروبي، و/أو البنك الدولي أية مسؤولية عن أية محتويات أو أخطاء في هذه الترجمة.

التعديلات- إذا قمت بأية تعديلات على هذا العمل، الرجاء إضافة صيغة إخلاء المسؤولية التالية إضافة لنسب العمل لصاحبه: يمثل ما يلي تعديلاً على عمل أصلي من تأليف البنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية، بنك الاستثمار الأوروبي، البنك الدولي، إن المسؤولية عن وجهات النظر والآراء المعبر عنها في هذا التعديل تقع حصراً على مؤلف أو مؤلفي التعديل وهي غير مصادق عليها من جانب بنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية، بنك الاستثمار الأوروبي، و/أو البنك الدولي.

المحتوى المملوك من قبل أطراف أخرى- لا يملك البنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية، بنك الاستثمار الأوروبي، البنك الدولي بالضرورة كل مكون من المحتويات الواردة في هذا العمل. بناءً على ذلك، لا يضمن البنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية، بنك الاستثمار الأوروبي، البنك الدولي أن استخدام أي مكون أو جزء مذكور في هذا العمل تعود ملكيته لأي طرف آخر لا يمس أو يشكل انتهاكاً لحقوق تلك الأطراف الأخرى. وسيتم تحمل أية مخاطر ناجمة عن مطالبات أو دعاوى بسبب تلك الانتهاكات من قبلك حصراً. إذا أردت إعادة استخدام مكون من هذا العمل، ستقع عليك مسؤولية تحديد ما إذا كان من الضروري الحصول على تصريح لإعادة الاستخدام والحصول على التصريح من قبل صاحب حقوق الطبع والنشر. ويمكن أن تتضمن تلك المكونات، على سبيل المثال لا الحصر، الجداول، أو الأشكال، أو الصور.

ينبغي توجيه أية استفسارات بشأن الحقوق و التراخيص إلى:

Publishing and Knowledge Division, The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA

فاكس: 202-522-2625

البريد الإلكتروني: pubrights@worldbank.org

تصميم الغلاف: كوربوت فيجنز، إنك.



## الملخص التنفيذي

يعتبر تعزيز التصورات بتحقيق المزيد من النمو الشامل- مع توفر فرص للتشغيل المستدام، وبالتحديد للشباب والنساء- أمراً بالغ الأهمية لرفع المستويات المعيشية، وذلك بغرض تعزيز الاستقرار، وتقديم بديل للهجرة الاقتصادية إلى خارج المنطقة. ويوجد إجماع ساحق لدى الاقتصاديين بأن تطوير قطاع خاص نشط يعد أمراً أساسياً لتحقيق ذلك النمو. يعتمد خلق بيئة تسهم في تطوير القطاع الخاص على توفر فهم تفصيلي للمحركات الرئيسية لأداء شركات القطاع الخاص والتحديات الرئيسية التي تواجهها في بيئة أنشطة الأعمال التي تعمل فيها.

خلال السنوات القليلة الماضية، شهدت منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (MENA) تحولات لم يسبق لها مثيل. فخلال الانتفاضات العربية، نزل آلاف الشباب إلى الشوارع للتعبير عن إحباطهم لقلّة الفرص الاقتصادية والاجتماعية. وقد عكست هذه الأحداث المطالب بتحسين الظروف المعيشية، والبنية التحتية، ونوعية الوظائف، والتعليم، وخدمات الرعاية الصحية، إضافةً إلى تعزيز الحوكمة.

لقد جاءت الانتفاضات العربية استجابةً لإخفاق النماذج الاقتصادية في المنطقة في تلبية الاحتياجات والتوقعات الشعبية. واتسمت هذه النماذج بالتركيز على حماية الإنتاج الوطني، وافتقار التكامل في الأسواق الدولية، والتدخلات الحكومية غير الموجهة، والدعم غير الكاف لبيئة أنشطة أعمال قادرة على تشجيع الابتكار وريادة الأعمال والممارسات الإدارية الجيدة.

## إنتاجية الشركات وبيئة أنشطة الأعمال

بالرغم من أن القطاع الخاص الرسمي يشكل جزءاً صغيراً من اقتصادات منطقة MENA ES، إلا أنه يملك إمكانيات كي يصبح المحرك لنموذج أكثر استدامة للنمو

تملك الشركات في اقتصادات منطقة MENA ES إنتاجية عمالة مرتفعة مقارنةً بالاقتصادات النظيرة متوسطة الدخل خارج المنطقة؛ إلا أنه وعقب الاضطرابات المالية العالمية والانتفاضات العربية، شهدت إنتاجية العمالة في المنطقة تراجعاً. علاوةً على ذلك، تخفي ارتفاع الإنتاجية للعمالة تدني إنتاجية إجمالي الإنتاج، حيث يعود ذلك بشكل جزئي إلى الاستخدام المرتفع نسبياً لرأس المال.

تميل الشركات الكبرى، والتي توفر معظم الوظائف في معظم اقتصادات منطقة MENA ES، إلى التحلي بالمزيد من الكفاءة، إلا أن أنشطتها تركز بشكل أكبر على الإنتاج الذي يتطلب رأس مال مكثف. بشكل عام، تعتبر شركات القطاع الخاص بشكل نمطي صغيرةً وقدميةً وتملك فرصاً محدودةً للنمو.

على الصعيد الإيجابي، يبدو أن الأساليب الاقتصادية تعمل بشكل جيد في القطاع الخاص الرسمي. فعلى سبيل المثال، تملك الشركات الأكثر إنتاجيةً فرصاً أكبر للنمو. وعقب أخذ الحجم بعين الاعتبار، تملك الشركات الأكثر إنتاجيةً أيضاً فواتير أجور أعلى فرص أكبر للوصول إلى التمويل. وبشكل مشجع، تكشف هذه العلاقات الإيجابية عن أنه وفي مجالات معينة على الأقل، تعمل القوى السوقية كما هو متوقع. وينبغي أن تسمح السياسات لهذه القوى بالعمل بشكل أكثر كفاءةً.

يعتبر التغلب على القيود الرئيسية في بيئة أنشطة الأعمال بالغ الأهمية للمساعدة في نمو القطاع الخاص

يمثل التطرق إلى بعض الهواجس الرئيسية لدى الشركات بشأن البيئة التي تعمل فيها إحدى السبل لإطلاق إمكانياتها التحولية. وضمن منطقة MENA ES، تبرز أربعة مجالات هامة: عدم الاستقرار السياسي، الفساد، عدم موثوقية إمدادات الكهرباء، قلة الوصول إلى التمويل.

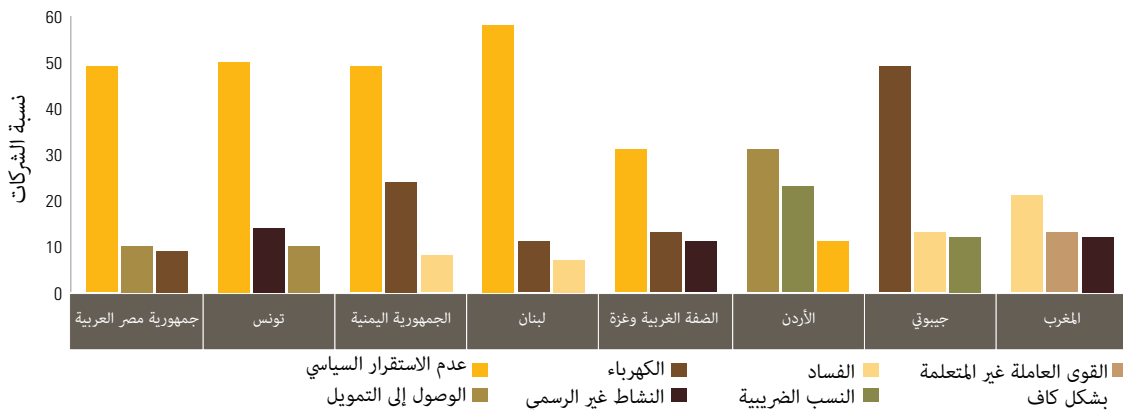
## الدروس المستفادة من مسوحات الشركات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

يمثل هذا التقرير تقييماً للعراقيل أمام تطوير القطاع الخاص، والذي تم إجراؤه بشكل مشترك بين ثلاث مؤسسات دولية رائدة تنشط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. يستعرض التقرير نتائج مسوحات الشركات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (MENA ES) والتي نفذت في العامين 2013 و2014 في ثمانية اقتصادات متوسطة الدخل في المنطقة: جيبوتي، جمهورية مصر العربية، الأردن، لبنان، المغرب، تونس، الضفة الغربية وغزة، الجمهورية اليمنية. وتوفر MENA ES، والتي تم تنفيذها وتمويلها بشكل مشترك من قبل البنك الدولي لإعادة الاعمار والتنمية، البنك الاستثماري الأوروبي، مجموعة البنك الدولي، بيانات حول عينة ممثلة للقطاع الخاص الرسمي.

تتضمن مسوحات MENA ES، والتي غطت أكثر من 6,000 شركة خاصة في قطاعي الصناعات التحويلية والخدمات، بيانات حول تجارب الشركات مع سلسلة واسعة من أبعاد بيئة أنشطة الأعمال، بما في ذلك الوصول إلى التمويل، الفساد، البنية التحتية، الجريمة، المنافسة. كما توفر المسوحات معلومات حول خصائص الشركات وتكلفة العمالة والمدخلات الأخرى؛ تركيبة القوى العاملة ومشاركة المرأة في سوق العمل؛ التجارة والابتكار والممارسات الإدارية.

تشكل هذه المجموعة الفريدة من المعلومات مكملاً قيماً للغاية للبيانات الاقتصادية الكلية التي تستخدم في العادة من قبل الباحثين. حيث تسمح البيانات على مستوى الشركات بإجراء تحليل دقيق لمحركات أداء الشركات، تفصيل التأثيرات حسب الخصائص الرئيسية للشركات مثل الحجم، القطاع، المدخلات والمخرجات، والمشاركة في الابتكار والتجارة الدولية. كما تشكل البيانات نافذةً للتعرف على كيفية نظر المدراء والرؤساء التنفيذيين للتحديات والفرص أمامهم. وبينما لا تزال المنطقة بعيدةً عن التجانس، حيث يشير المدراء إلى تجارب مختلفة للغاية، يساعد تحليل البيانات في توفير أساس لوضع سياسات مثمرة لتطوير القطاع الخاص.

الشكل 1.ES تمت الإشارة من قبل معظم الشركات إلى أنّ عدم الاستقرار السياسي هو العائق الأكبر في اقتصادات MENA ES



## الوصول إلى التمويل

تعد القطاعات المالية والمصرفية في المنطقة كبيرةً نسبياً، لكن توجه القروض في الغالب إلى عدد صغير من الشركات الكبيرة

يخضع القطاع المالي في اقتصادات MENA ES لسيطرة قطاع مصرفي كبير نسبياً، حيث تعد نسبة القروض إلى الناتج المحلي الإجمالي أعلى من المعايير قياساً بالاقتصادات المشابهة. رغم ذلك، يتسم الإقراض المصرفي بدرجة عالية من التركيز، حيث تستهدف القروض فقط عدداً محدوداً من الشركات، مما يمنح معظم الشركات الأخرى فرصةً قليلة أو معدومة للوصول إلى الإقراض.

تقوم الشركات في منطقة MENA ES بتمويل عملياتها واستثماراتها بطريقة مشابهة للشركات في الاقتصادات القريبة

يوجد تباين ملحوظ في استخدام الأموال الداخلية لتمويل العمليات والاستثمارات عبر المنطقة، ويتوافق استخدام الائتمان المصرفي والائتمان من الموردين والعملاء مع ما هو موجود في الاقتصادات القريبة. ويلعب تمويل أسهم رأس المال دوراً متوازناً في المنطقة، بينما تعتبر المصادر الأخرى للتمويل، بما في ذلك الإقراض متناهي الصغر، شائعة فقط في تونس والصفة الغربية و غزة.

لا يعاني قسم كبير من الشركات من عراقيل ائتمانية

تملك اقتصادات منطقة MENA ES حصصاً صغيرةً من الشركات التي تواجه عراقيل ائتمانية قياساً بالمناطق الأخرى حول العالم، إلا أن ذلك لا يعود إلى تقديم طلبات ناجحة للحصول على القروض، بل لأن العديد من الشركات أشارت إلى تمتعها برأس مال كافي مما ينفي الحاجة للحصول على القروض.

يوجد عدم ارتباط واضح بين الشركات والبنوك في المنطقة

إن قسم كبير من الشركات التي لا تعاني من عراقيل ائتمانية قد قطعت الارتباط مع القطاع المصرفي ككل. وبالمقارنة مع الشركات التي واجهت صعوبات في الحصول على القروض، من المرجح أن تكون الشركات أصغر، ليس لها ارتباط بالبنوك صغيرة، ولا يوجد لديها تقارير مالية مدققة، ولا تستخدم النظام المصرفي حتى في عمليات الصرف.

تشابه الشركات التي ليس لديها ارتباط مع القطاع المصرفي مع الشركات التي تعاني من عراقيل ائتمانية، حيث يوجد لدى كلا النوعين نزعة قليلة للاستثمار ومن غير المرجح أن تخطط للتوسع، حتى وإن كانت العراقيل المتعلقة بالقدرة شديدة. ويتمثل الفرق الوحيد في أن الشركات التي ليس لديها ارتباط تبدو مقتنعةً بوضعها الحالي ولا توجد لديها شكاوى حول الوصول إلى التمويل.

لا يمكن لدورة أنشطة الأعمال وحدها أن تفسر هذا النمط حيث قد يدفع أي تراجع في الأعمال الشركات للسعي وراء الحصول على القروض لأغراض إدارة السيولة. من الواضح أن العديد من الشركات التي ليس لها ارتباط بالبنوك قامت باتباع استراتيجيات إنتاجية في ظل بيئة لا يعتبرون فيها البنوك كخيار تمويلي، بالرغم من الكلفة المرتبة على انخفاض لتوقعات النمو.

يمثل عدم الاستقرار السياسي حاجساً رئيسياً للشركات في معظم اقتصادات المنطقة، كما أن له أثر سلبي على نمو المبيعات والإنتاجية

بشكل يعكس تأثيرات الانتفاضات العربية، والتوترات الاجتماعية العالقة، والصراعات في أرجاء المنطقة، يمثل عدم الاستقرار السياسي أكبر حاجس لدى المدراء والرؤساء التنفيذيين للشركات في مصر، لبنان، تونس، الضفة الغربية و غزة والجمهورية اليمنية. ففي معظم هذه الاقتصادات، من الواضح أن عدم الاستقرار السياسي أثر سلباً على نمو الشركات وإنتاجيتها.

ترتبط المستويات المرتفعة للفساد بتدني نمو المبيعات والتشغيل، علاوة على انخفاض إنتاجية العمالة

يمثل الفساد حاجساً رئيسياً لدى المدراء والرؤساء التنفيذيين للشركات. ترتبط التصورات المرتفعة حول الفساد بتدني المبيعات، ونمو الوظائف، وإنتاجية العمالة. كما توجد براهين على أن الفساد يحول دون تفاعل الشركات مع السلطات الحكومية، ومنعها من الاستفادة بشكل كامل من الفرص المتاحة. علاوة على ذلك، يبدو أن الهواجس المتعلقة بالفساد تتجاوز الفساد الإداري، مما قد يشير إلى مشكلات أعمق في الاقتصادات المعنية، مثل الهيمنة على مفاصل الدولة من قبل جماعات المصالح أو النخب، أو تفشي الفساد في مستويات رفيعة، أو حتى قلة الإبلاغ خوفاً من العواقب السلبية المحتملة.

تشكل عدم موثوقية إمدادات الكهرباء عائقاً خطيراً أمام الشركات في العديد من الاقتصادات

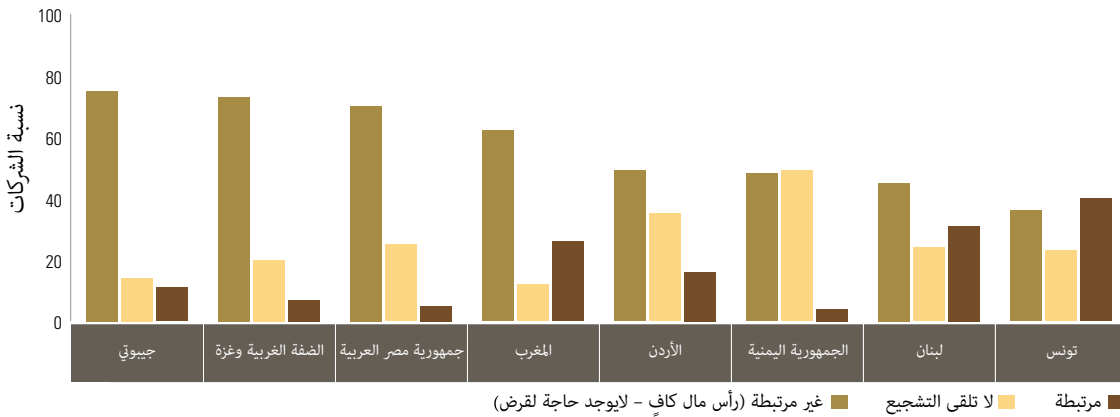
لا تزال عدم موثوقية إمدادات الكهرباء مشكلةً كبيرةً لدى الشركات في مصر، لبنان، تونس، الضفة الغربية و غزة، والجمهورية اليمنية، وذلك بالرغم من الجهود التي تبذلها بعض الحكومات لمعالجة تلك المشكلة. وتتسبب إمدادات الكهرباء غير المنتظمة في خسارة كبيرة في المبيعات لدى العديد من الشركات، كما أنها ترتبط بتدني مستويات الإنتاجية.

يجب دراسة ضعف الوصول إلى الكهرباء باعتباره عائقاً أمام نمو الشركات في سياق الإطار المؤسسي العام الذي يرسم ملامح قطاع الطاقة في المنطقة. وقامت العديد من الاقتصادات باستخدام دعم أسعار الطاقة كشكل من أشكال شبكات الأمان بينما كانت نظم الرعاية الاجتماعية لديها تتسم بعدم الكفاية أو قلة الفعالية. إلا أن هذا الدعم يعد مكلفاً، ومن خلال الاختلالات السعرية، تم إيجاد حوافز منهجية للانتقال إلى التكنولوجيات التي تتطلب رأس مال مكثف، والتي ترتبط بثقله الحوافز أمام الاستثمار في البنى التحتية الأساسية، بينما يوجد ذلك مجالاً للمضالح المكتسبة. وكجزء من البرنامج الإصلاحية الذي نفذ خلال السنوات القليلة الماضية، دعت مختلف المؤسسات الدولية، ومن ضمنها صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، إلى إجراء إصلاح شامل لأنظمة دعم أسعار السلع والخدمات، مما يتيح المجال لإيجاد قطاع طاقة أكثر كفاءة.

تؤثر أوجه القصور في بيئة أنشطة الأعمال بشكل غير متكافئ على الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم

بالرغم من الإشارة إلى العديد من عناصر بيئة أنشطة الأعمال- وبالتحديد عدم الاستقرار السياسي، عدم موثوقية إمدادات الكهرباء، قلة الوصول إلى التمويل- على نطاق واسع باعتبارها من القيود على الشركات، ترك أوجه القصور الناجمة عن هذه العوامل أثراً سلبياً أكبر على الشركات الصغيرة. ومن المرجح أن تقوم الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم بالإشارة أكثر من الشركات الكبيرة إلى هذه العناصر الثلاثة باعتبارها عوائق رئيسية أمام عملياتها، بالرغم من أنه من المرجح أن تشير بصورة أقل إلى الفساد باعتباره عائقاً رئيسياً.

## الشكل 2.ES العلاقة الائتمانية للشركات مع القطاع المالي



وشمال أفريقيا، كان من المرجح بصورة أكبر أن تتحول الشركات متوسطة الحجم إلى شركات صغيرة ومن غير المرجح أن تحقق أي نمو خلال فترة ثلاث سنوات، مقارنة مع المناطق الأخرى. إلا أن الشركات التي حققت نمواً سريعاً خلال الأعوام 2009-2012، حققت مستويات مرتفعة من الإنتاجية الأولية للعمالة، مما يدل على إعادة تخصيص الموارد نحو الشركات الأكثر إنتاجية ويؤشر إلى تطورات إيجابية محتملة في القطاع الخاص.

## يؤثر النقص في المهارات على الشركات الأسرع نمواً

عبر المنطقة، من المرجح بصورة أكبر أن تعتبر الشركات التي حققت أسرع نمو عدم كفاية القوى العاملة المتعلمة عائقاً رئيسياً. فبعبارة أخرى، من المرجح أيضاً أن تقوم الشركات سريعة النمو بالاستثمار في التدريب الرسمي للموظفين، مما يدل على أن عرض المعرفة والمهارات يشكل عائقاً رئيسياً أمام الشركات الواعدة والأكثر نمواً في المنطقة.

## تدفع الشركات الأكثر إنتاجية أجوراً أعلى على عكس الشركات الأكبر

تؤكد نتائج MENA ES التوقعات بأن الشركات الأكثر إنتاجية تدفع أجوراً أعلى. ويدل ذلك على أن أسواق العمل، إلى حد ما، قادرة على تسهيل إعادة تخصيص موارد العمالة إلى الشركات ذات الإمكانيات الأكبر للنمو وتوفير وظائف مجزية. رغم ذلك، تبقى هذه الوظائف ذات الإنتاجية العالية والرواتب المرتفعة في القطاع الخاص شحيحة، وهو ما قد يشجع الباحثين عن العمل للسعي وراء التوظيف في القطاع العام بدلاً من القطاع الخاص.

في معظم الاقتصادات، تدفع الشركات الكبيرة أجوراً أعلى، لكن لا ينطبق هذا المعيار على منطقة MENA ES. حيث يبدو أن الشركات الكبيرة، والتي تعد أكثر إنتاجية في الغالب بسبب الكثافة الرسالية العالية العالية بشكل غير كفء، تركز بشكل قوي على تعويض رأس المال عوضاً عن تعويض العمالة. إن ذلك يعطي مؤشراً على أن الحوافز المشوهة، والتي تشكل الأساس في القرار وراء تفضيل الإنتاج الذي يتطلب رأس مال مكثف، قد تؤثر أيضاً على جودة وتعويض الوظائف.

## التنافسية: التجارة، الابتكار والإدارة

قد يواجه نمو القطاع الخاص الصغير وإن كان منتجاً قيود بفعل اعتبارات واسعة تتعلق بالمنافسة

يعتبر أداء اقتصادات منطقة MENA ES ضعيفاً على مستوى مختلف تصنيفات التنافسية العالمية مقارنة مع الاقتصادات القريبة في المناطق الأخرى. وقد يشير العجز الواضح لدى الشركات الصغيرة وإن كانت منتجة في المنطقة عن التوسع في عملياتها إلى وجود اختلافات وحالات من عدم التيقن تتعلق بالتنافسية في تلك الاقتصادات.

تؤثر معايير الضمانات المصرفية على نزعة الشركات للبقاء دون أي ارتباط مع القطاع المصرفي وفي نهاية المطاف على توقعات النمو لديها

في اقتصادات MENA ES، يتطلب أكثر من 4 من أصل 5 قروض تقديم ضمانات بمتوسط قيمة يتجاوز قليلاً ضعف مبلغ القرض، أي بشكل أعلى قليلاً مما هو موجود في الاقتصادات القريبة. وكلما ارتفعت المتطلبات النسبية للضمانات، كلما دفع الشركات الناشئة بعيداً عن القطاع المصرفي. وتتملك الشركات الأكبر عمراً، بالمتوسط، المزيد من الأصول التي يمكن استخدامها لتأمين الحصول على القروض وهي تتأثر نسبياً بصورة أقل بمعايير الضمانات. إلا أن هذه الشركات تستحدث وظائف بوتيرة أقل من الشركات الناشئة، وبناءً على ذلك، قد تعيق ممارسات الضمانات نمو الوظائف.

وبغض النظر عن عمرها، من غير المرجح أن تقطع الشركات ارتباطها بالقطاع المصرفي ومن المرجح أن تكون أكثر قدرة على استحداث وظائف جديدة في حال تقبل البنوك الأصول المنقولة كضمانات. وحيث أن قسماً كبيراً من أصول الشركات يتألف من آلات ومعدات، يمكن اعتبار رغبة البنوك في تقبل الأصول المنقولة كضمانات معيار ضمانات جيد لأنشطة الأعمال. إن ذلك يشير إلى رابط محتمل بين اعتماد معايير ضمانات جيدة لأنشطة الأعمال وإمكانات استحداث الوظائف.

## الوظائف والمهارات

بالمقارنة مع المناطق الأخرى، يتركز التشغيل في القطاع الخاص الرسمي في شركات الصناعات التحويلية والتصدير؛ إلا أن تشغيل النساء يعد متدنياً؛ ويعتبر تشغيل الشباب الأقوى في الشركات المبتكرة الناشئة

تعتبر بنية التشغيل في القطاع الخاص الرسمي في المنطقة مشابهة في العديد من الأشكال للاقتصادات المقارنة في المناطق الأخرى، بالرغم من أن قطاع الصناعات التحويلية وشركات التصدير تلعب دوراً أكبر بشكل مقارن في استحداث الوظائف، بينما يتخلف قطاع التجزئة عن الركب في هذا الصدد.

يعتبر تشغيل النساء في شركة مطية أقل بكثير مما هو في مناطق العالم الأخرى، وينطبق الأمر ذاته على النساء اللواتي يتقلدن مناصب إدارية رفيعة أو يملكن شركات. ودخل هذه المنطقة، تعد حصة تشغيل النساء مرتفعة في القطاعات التي تتطلب عمالة مكثفة ولدى شركات التصدير. كما يعد تشغيل الشباب مرتفعاً في الشركات الناشئة وسريعة النمو، والتي تميل لممارسة أعمال مبتكرة.

تتسم ديناميكيات الشركات بالضعف بشكل عام، إلا أنه من المرجح أن تنمو الشركات ذات الإنتاجية العالية للعمالة بشكل سريع

بالمجمل، تعد ديناميكيات الشركات ضعيفة في المنطقة: حيث تتمكن بضعة شركات من التنقل بين فئات الأحجام، سواء من حيث التوسع أو التقليل. وأثناء فترة صعبة للقطاع الخاص في منطقة الشرق الأوسط.

## يرتبط الابتكار بشكل إيجابي بتحقيق زيادات في إنتاجية العمالة

تتوافق مكاسب إنتاجية العمالة من الابتكار مع تلك الموجودة في الاقتصادات المتقدمة، لكن بشكل أقل من تلك الموجودة في الاقتصادات النامية. ويمكن تفسير ذلك بسبب قلة المنافسة بشكل عام في العديد من اقتصادات منطقة MENA مقارنةً بالاقتصادات النامية الأخرى. وتختلف عوائد الابتكار حسب القطاع، حيث يستفيد المصنعين الذين يستخدمون التكنولوجيا الفائقة في الغالب من ابتكار المنتجات. بينما تستفيد الشركات التي تستخدم تكنولوجيا متدنية بشكل أكبر من الابتكارات غير التكنولوجية.

تستفيد الشركات التي تدار بشكل سيء بشكل أكبر من تحسين ممارساتها الإدارية مقارنةً بالابتكار

ترتبط جودة الممارسات الإدارية بشكل إيجابي مع إجمالي الناتج المحلي للفرد، ولكن لا ترتبط بشكل ملحوظ مع إنتاجية العمالة على مستوى الشركات، باستثناء الشركات التي تحقق علامات دون الوسيط الحسابي بالنسبة للممارسات الإدارية. وبينما من المرجح أن تستفيد الشركات المدارة بشكل أفضل من الابتكارات، من المرجح أن تستفيد الشركات المدارة بشكل سيء من تحسين ممارساتها الإدارية.

في الاقتصادات التي تقدم دعماً أقل لأسعار الطاقة، ترتبط الممارسات الإدارية الجيدة بتدني كثافة الطاقة وارتفاع إنتاجية العمالة

في حال كان دعم أسعار الطاقة مرتفعاً، ترتبط الإدارة الجيدة بتأثير عكسي: ارتفاع كثافة الطاقة وتدني إنتاجية العمالة.

## النتائج

يعتبر القطاع الخاص الرسمي في اقتصادات MENA ES صغيراً نسبياً، لكن حجمه يخفي أهميته للتنمية الاقتصادية. تعتبر إنتاجية العمالة في شركات القطاع الخاص الرسمي في المنطقة أعلى من نظيراتها في مناطق مقارنة حول العالم؛ رغم ذلك تتدني إنتاجية إجمالي عوامل الإنتاج عن باقي المناطق. وقد نجحت العديد من الشركات في تعزيز إنتاجيتها عبر الانخراط الفعال في الابتكار والتجارة الدولية. وتعد الشركات الأكثر إنتاجية في المنطقة أكثر قدرةً على النمو بشكل أسرع ودفع أجور أعلى لجذب الموظفين. ويدل ذلك على إمكانات مشجعة لدى اقتصادات MENA ES لإعادة تخصيص الموارد نحو الشركات التي تملك أفضل الفرص الواعدة.

وبهذه الطريقة، فإن من الممكن رؤية احتمال نمو القطاع الخاص في المنطقة وتلبية تطلعات القوى العاملة המתنامة في الحصول على وظائف مجزية. وفي الواقع، ومن خلال استحداث الوظائف على نطاق واسع، يُتوقع من حيث المبدأ أن يساهم نمو القطاع الخاص في تحقيق نموذج نمو أكثر شمولية في المنطقة.

هنالك عدد كبير من المصدرين وإن كانوا بحجم صغير في المنطقة، حيث تتركز مكاسب إنتاجية العمل في المصدرين "المتفوقين"

لا تعد التجارة بحد ذاتها المشكلة وراء الضعف النسبي للتنافسية؛ حيث من المرجح أن تكون الشركات في اقتصادات منطقة MENA قادرةً على التصدير أو الاستيراد أو القيام بكلهما مقارنةً مع نظيراتها في المناطق الأخرى، لكن من المرجح أن تكون هذه الشركات صغيرة أو متوسطة الحجم. علاوةً على ذلك، يعتبر متوسط الحجم والاختلافات في الإنتاجية بين الشركات المصدرة وغير المصدرة أصغر مما هو في المناطق الأخرى. في الواقع، يتم تحقيق مكاسب حجم المصدر والإنتاجية في المنطقة بشكل كامل تقريباً من قبل عدد صغير من المصدرين المتفوقين. وقد يشير عجز أو عدم رغبة صغار المصدرين لتوسيع عملياتهم إلى وجود عوائق أمام دخول السوق أو اختلافات سوقية، مثل تكاليف دعم أسعار الطاقة.

قد يرفع الوصول إلى التكنولوجيا وسلاسل الإمداد الأجنبية من إنتاجية الشركات المستوردة

من حيث مكاسب الإنتاجية من التجارة، يشكل المستوردون الطرف الرابع في المنطقة. حيث قد يعود ذلك إلى القدرة على الوصول إلى التكنولوجيا وسلاسل الإمداد الأجنبية مما يعود عليهم بالفائدة. وبأني ذلك بالرغم من حقيقة أن المستوردين يواجهون صعوبات عدة من حيث التعرف المرتفعة نسبياً، والقيود غير المتعلقة بالتعرفة على التجارة، والوقت المستغرق للتخليص الجمركي على المستودات.

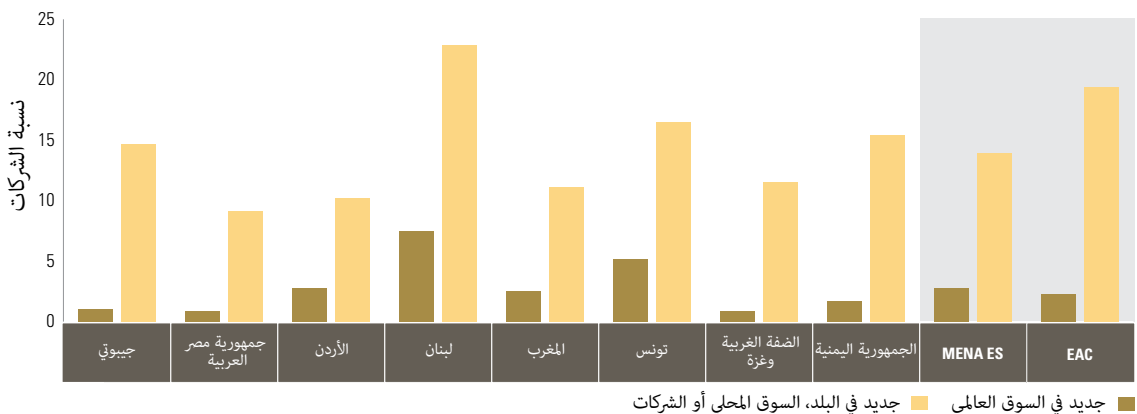
يمارس نحو ثلث الشركات في المنطقة أشكالاً أساسيةً للابتكار

تنخرط الشركات في المنطقة في ابتكارات تكنولوجية وغير تكنولوجية، حيث يتم إدخال منتجات جديدة، أو عمليات جديدة، أو أساليب تنظيمية أو تسويقية جديدة بمعدل متشابه. وتتضمن معظم النشاطات المبكرة مواهمة المنتجات الحالية بما يتناسب مع الظروف المحلية أو تطوير الآلات والمعدات، وهي ممارسات تعد تمهيداً لدى الشركات في الاقتصادات النامية.

يرتبط ابتكار الشركات بتوفر ظروف داعمة معينة: رأس المال البشري، الوصول إلى المعرفة، الوصول إلى التمويل

يرتبط رأس المال البشري للشركات - والذي يتم الحصول عليه من خلال التدريب الرسمي أو إعطاء الموظفين الوقت لتطوير نهج وأفكار جديدة- بالابتكار، كما هو الحال بالنسبة للوصول إلى المعرفة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات بتيسر من الشركات. ومن المرجح بشكل أكبر أن تقوم الشركات التي تمارس التجارة بالاتجاهين (الشركات التي تقوم بالاستيراد والتصدير في الوقت ذاته)، على وجه التحديد، بالحصول على ترخيص للتكنولوجيا الأجنبية وإدخال ابتكارات تكنولوجية، كما أن من المرجح أن تقوم الشركات التي تملك الوصول إلى القروض بإدخال منتجات وعمليات جديدة.

الشكل 3.ES.3. ابتكار المنتجات في جبهة التكنولوجيا العالمية واعتماد التكنولوجيات القائمة



ستساهم إعادة توجيه النظم التعليمية في المنطقة تجاه مهارات التعلم ذات الصلة بالتشغيل في القطاع الخاص - مع إعطاء أهمية أكبر للتعليم المهني- في تسهيل نمو وظائف عالية الجودة. وتقوم الشركات سريعة النمو والأكثر إنتاجية بالفعل بتوفير المزيد من التدريب لموظفيها إضافةً إلى وظائف مجزية. وسيساعد توفير التعليم والتدريب المناسب للشباب قبل الانضمام إلى سوق العمل في معالجة نقص المهارات في هذه الشركات.

#### السياسات الهادفة إلى تشجيع التجارة والمنافسة والابتكار

يقتضي تعزيز إنتاجية الشركات في المنطقة المزيد من الانفتاح على التجارة الدولية. على وجه التحديد، يشير ذلك إلى المزيد من الفعالية في أنظمة الجمارك والتجارة- بالنسبة للواردات والصادرات على حد سواء- وتقليل تكاليف الدخول لكافة الشركات. ويجب عدم النظر إلى الاستيراد فقط من حيث العجز التجاري واحتياطات النقد الأجنبي؛ تسمح الواردات للشركات بإحالة أجزاء المكونات ذات الجودة الأفضل أو الكلفة الأقل مقارنةً مع ما هو متوفر في السوق المحلي. كما أنها تسهل من اكتساب المعرفة حول المنتجات والعمليات الجديدة.

تتضمن التدابير الأساسية الأخرى تشجيع المزيد من المنافسة من خلال تقليل القيود على تأسيس و انحلل الشركات، وعلى الاستثمار الأجنبي. حيث يجب إلغاء التدابير التي تعطي الشركات الحالية ميزةً غير ضرورية- على سبيل المثال، ميزة الوصول إلى الأسواق والترخيص والعقود، بالإضافة إلى الأنظمة التي تحمي الشركات المملوكة للدولة أو ذات الصلات السياسية. كما سيساعد تحسين الوصول إلى التمويل وتحسين مهارات القوى العاملة في دعم قدرة الشركات على الابتكار والنمو.

واسع، يُتوقع من حيث المبدأ أن يساهم نمو القطاع الخاص في تحقيق نموذج نمو أكثر شموليةً في المنطقة.

في الوقت ذاته، من الضروري فهم أن الشركات تعمل في ظل ظروف تعد في الغالب صعبةً للغاية. حيث تدفع الحوافز المشوهة الشركات الكبيرة نحو نماذج إنتاج رأس مال مكثف غير فعالة؛ وتواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم فرصاً محدودة للنمو وتتأثر بصورة سلبية أكبر ببيئة أنشطة الأعمال. تعاني كافة الشركات تقريباً في المنطقة من قضايا عدم الاستقرار السياسي، والفساد، وإمدادات الكهرباء غير الموثوقة، وتواجه الشركات صعوبات على صعيد الابتكار والنمو بسبب العوائق أمام التجارة وشح العاملين المدربين بشكل جيد. وفي العديد من الأماكن، لا يوجد ارتباط بين الشركات وقنوات التمويل الرسمية، مما يؤدي إلى عدم سعي الشركات للحصول على تمويل خارجي، ويقلل بشكل حتمي إمكانات النمو لديها.

ينبغي أن تشكل الاستراتيجيات الهادفة إلى دعم الشركات في سبيل تعزيز إنتاجيتها- بالإضافة إلى عملية تخصيص الموارد نحو الشركات الأكثر الإنتاجية، أولويةً قصوى للسلطات الحكومية في المنطقة. ويقترح التقرير عدد من المجالات الرئيسية التي تسترعى الاهتمام على مستوى السياسات، والتي تتضمن البحث في النظام المعقد للحوافز المشوهة، المزايا، والعوائق أمام المنافسة، علاوةً على العواقب المقصودة وغير المقصودة.

#### السياسات الهادفة إلى تحسين بيئة أنشطة الأعمال

من الواضح أن تحقيق الاستقرار السياسي بشكل قضيةً بالغة الأهمية. وعبر الكثير من الاقتصادات، على الأرجح أن تعد مجابهة الفساد وإمدادات الكهرباء غير الموثوقة من الأولويات المهمة أيضاً. حيث قد يؤدي الفساد إلى إجهام العديد من الشركات عن اتباع استراتيجيات تتطلب التفاعل مع السلطات الحكومية، الأمر الذي يحد من فرصها. كما قد يعتمد التعامل مع موثوقية الكهرباء على نهج سياسات يتناول قضية الفساد والمصالح المكتسبة.

بشكل أكثر عمومية، تنسم المنطقة بوجود عدد كبير من الحوافز المشوهة، والتي تشكل الأساس للنظام الحالي للتحويلات. ويتم في العادة معالجة العواقب غير المقصودة عبر اعتماد حوافز جديدة وربما مشوهة. لذلك، يعد إجراء إعادة تقييم بشكل جاد للحوافز المشوهة، والتحويلات، والمزايا، والعوائق أمام المنافسة أمراً بالغ الأهمية.

#### السياسات الهادفة إلى تحسين وصول الشركات للتمويل


بينما يعد عدم الارتباط بالقطاع المالي أمراً اختيارياً تقوم به الكثير من الشركات، تكشف الحقيقة أن لهذا الأمر أثر على إمكانات النمو لديها فتدعو الحاجة لاتخاذ إجراء على مستوى السياسات. وقد يكون من الضروري التطرق إلى العديد من القضايا لتسهيل وصول الشركات إلى التمويل، وتشجيعها على الارتباط مع القطاع المالي الرسمي، وانتهاز الفرص لتحقيق النمو والتي تعتمد على التمويل الخارجي.

كما سيساعد بناء قدرات البنوك على تعزيز تقييمات للمخاطر الائتمانية في تقديم القروض للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، دون الحاجة لتعريض استقرارها المالي للخطر. وينبغي أن يترافق ذلك مع إصلاحات لإيجاد قوانين حديثة للتعاملات الآمنة وسجل كفاء للضمانات؛ وإدخال نظم للضمان الائتماني بغرض التخفيف من العراقيل المتعلقة بالضمانات؛ وبناء قدرات الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم لتحسين شفافيتهما وتقليل التباين في معلوماتها.

#### السياسات الرامية لتحسين التعليم والتشغيل والمهارات

فيما يخص التشغيل في القطاع الخاص الرسمي، يوجد مجال واسع لإدخال التحسينات، وبالتحديد فيما يتعلق بتشغيل النساء. وقد يساعد دعم التوسع في القطاعات التي تتطلب عمالةً مكثفةً والقطاعات التصديرية في توفير المزيد من الوظائف للنساء، لكن توجد حاجة أيضاً لإيجاد فرص في القطاعات التي تتطلب رأس مال مكثف. ومن المرجح أن تكون التدابير الداعمة لنشوء ونمو الشركات المبتكرة الفتية إيجابيةً على وجه التحديد لتشغيل الشباب. كما أنها ستزيد من نمو الإنتاجية الإجمالي ورفع مستويات المعيشة عبر توفير وظائف برواتب مجزية.

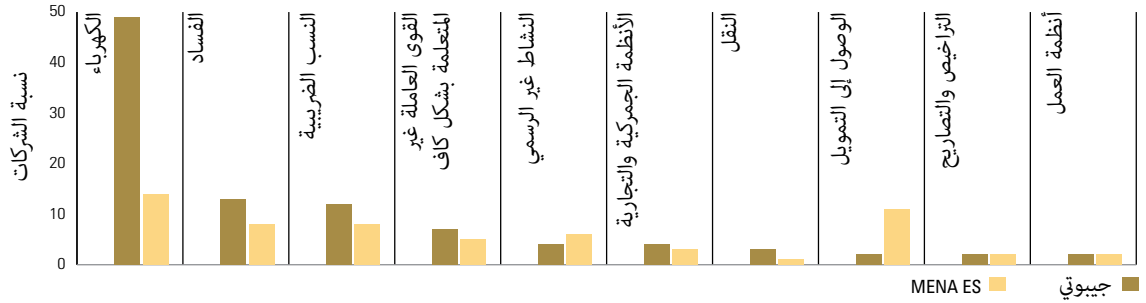


A close-up photograph of a woodworker's hands using a hand plane to smooth a wooden board. The woodworker is wearing a light blue shirt. The workshop background shows various wooden chairs and tools. The text is overlaid on a white semi-transparent banner across the middle of the image.

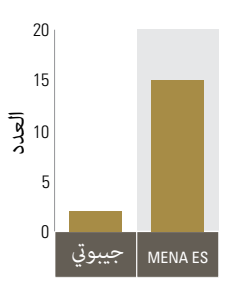
## مسح الشركات - التصور الاقتصادي الدقيق

## جيبوتي

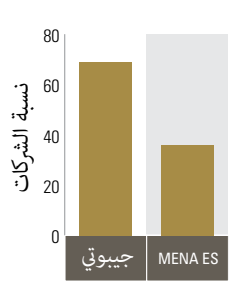
الشكل 1: تصنيف أهم المعوقات في بيئة أنشطة الأعمال وفقاً للشركات في جيبوتي



الشكل 3: عدد مرات انقطاع الكهرباء في شهر تمطي



الشكل 2: الشركات التي تملك أو تتشارك في المولدات

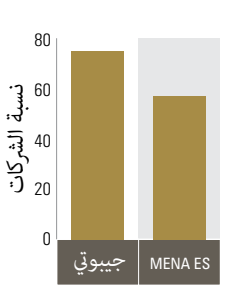


تعتمد الشركات في جيبوتي بشكل كبير على المولدات للحصول على الكهرباء

اعتبرت نحو نصف الشركات في جيبوتي الكهرباء كأهم عائق في بيئة أنشطة الأعمال (الشكل 1). وتتعامل الشركات مع إمدادات الكهرباء غير الموثوقة من خلال استخدام المولدات، حيث أن 69% من الشركات في جيبوتي تملك أو تتشارك في مولد، وهي نسبة أعلى بكثير من المتوسط في منطقة MENA ES والبالغ 36% (الشكل 2). وربما بسبب شيوع المولدات، تشير الشركات إلى عدد مرات قليل لانقطاع الكهرباء في شهر تمطي: بالمتوسط أقل من مرتين، مقارنةً مع نحو 15 مرة شهرياً كمتوسط في منطقة MENA ES (الشكل 3). وبالإضافة إلى إمدادات الكهرباء غير الموثوقة في بيئة أنشطة الأعمال، تواجه الشركات قضايا تتعلق بالفساد والنسب الضريبية: على التوالي، أشارت 13% و12% من الشركات إلى أن هذه تعد أبرز العوائق.

ضمن منطقة MENA ES، مثلت جيبوتي أعلى نسبة من الشركات التي أشارت إلى عدم حاجتها للحصول على قروض

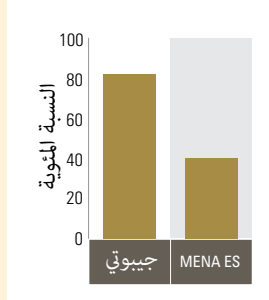
الشكل 4: الشركات التي لا تحتاج للحصول على قروض



حقق القطاع المالي في جيبوتي نمواً ملحوظاً منذ مطلع الألفية الجديدة، وهو يعد اليوم قوياً نسبياً مقارنةً مع نظرائه. وقد أدت زيادة عدد البنوك العاملة، وإدخال الأدوات المالية الإسلامية، وفتح حسابات لصغار المدخرين إلى زيادة الإيداعات المصرفية. وتملك نحو 92% من الشركات في جيبوتي حساباً جارياً أو حساب توفير، وهو ما يفوق كثيراً المتوسط في منطقة MENA ES والبالغ 80%. فيما يتعلق بالوصول إلى القروض، يتم تمويل نحو 12% من احتياجات رأس المال العامل عن طريق البنوك. وتعد هذه النسبة أعلى مما هو موجود في اقتصادات منطقة MENA ES ذات الدخل المتوسط المنخفض، باستثناء المغرب. كما تبرز جيبوتي من حيث أن 75% من الشركات أشارت إلى عدم حاجتها للحصول على قروض (الشكل 4). حيث تعد هذه النسبة الأكبر في المنطقة. في الواقع، أشارت 2% من الشركات إلى الوصول إلى التمويل كأبرز عائق في بيئة أنشطة الأعمال.

مقارنة مع اقتصادات MENA ES تقع معظم الوظائف في القطاع الخاص في جيبوتي في قطاع الخدمات

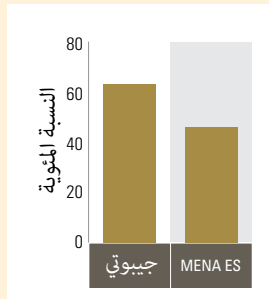
الشكل 5: نسبة الوظائف في قطاع الخدمات



يختلف اقتصاد جيبوتي عن أقرانه في منطقة MENA ES، حيث أن غالبية القطاع الخاص مكون من قطاعات خدمية. وبالنظر إلى أن الاقتصاد تهيمن عليه موائن المياه العميقة، فإن 82% من الوظائف في القطاع الخاص الرسمي في جيبوتي والتي شملها المسح توجد في قطاع النقل والقطاعات الخدمية ذات الصلة. وتعد هذه النسبة أعلى بكثير مما متوسطه 40% في سائر اقتصادات منطقة MENA ES (الشكل 5). ومع معدل بطالة يقدر بأكثر من 50%، لا يزال استحداث الوظائف يشكل أولوية وطنية ملحة. ومن بين اقتصادات منطقة MENA ES، ضمت جيبوتي أعلى معدل للشركات (14%) التي أشارت إلى أن أنظمة العمل تمثل عائقاً رئيسياً أو شديداً للغاية لمنشأتهم.

بالمقارنة مع منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تعتمد الشركات في جيبوتي بصورة أكبر على المدخلات الأجنبية

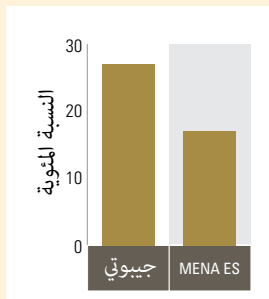
الشكل 6: نسبة المدخلات ذات المنشأ الأجنبي



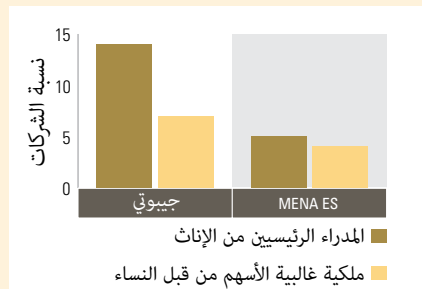
تعتمد شركات الصناعات التحويلية في جيبوتي بشكل أكبر نسبياً على المدخلات من منشأ أجنبي، وهو ما يعد نتيجة لقلة الموارد الطبيعية والطقس القاسي في البلاد. بالمتوسط، يعد 63% من المدخلات التصنيعية ذات منشأ أجنبي، أي ما يتجاوز كثيراً المتوسط في جميع دول منطقة MENA ES (46%). وبأى ذلك بالرغم من حقيقة أن معدلات التعرف على الواردات تعتبر من بين الأعلى في المنطقة. ومن حيث الابتكار عبر كافة قطاعات أنشطة الأعمال، يقوم نحو ثلث الشركات في جيبوتي بإدخال عمليات جديدة، وهو أعلى من أي اقتصاد آخر في منطقة MENA ES. وتتم معظم الابتكارات في العمليات عبر ترقية الآلات والمعدات الحالية، بالإضافة إلى البرمجيات.

تملك جيبوتي أعلى نسبة من الشركات التي تتقلد فيها النساء مناصب إدارية رفيعة في منطقة MENA ES

الشكل 8: الموظفين بدوام كامل من النساء



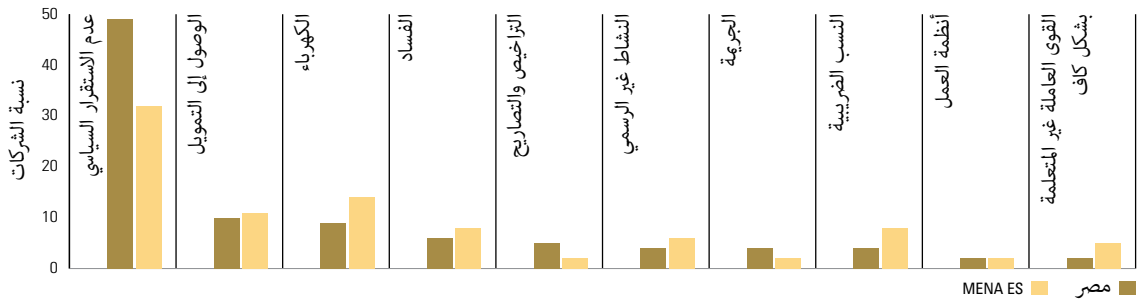
الشكل 7: الشركات التي تضم سيدة في منصب إداري رفيع



بالمقارنة مع باقي مناطق العالم، تأتي منطقة MENA ES في مرتبة متأخرة من حيث مشاركة المرأة في القوى العاملة، وملكية الشركات، وتولي مناصب إدارية رفيعة. وضمن هذه المجموعة، تبرز جيبوتي من حيث وجود نسبة مرتفعة نسبياً من الشركات التي تضم سيدة في منصب إداري رفيع: 14% (الشكل 7)، والتي كانت أعلى كثيراً من المتوسط في منطقة MENA ES والبالغ 5%. كما تملك جيبوتي أعلى نسبة من الشركات التي تملك فيها النساء حصة أغلبية: 7%، وهي تشكل نحو ضعف المتوسط الإقليمي (4%). ما تعتبر نسبة الموظفين بدوام كامل من النساء أعلى من المتوسط في منطقة MENA ES (الشكل 8). وقد تعزز المشاركة القوية نسبياً للنساء في القوى العاملة المحلية وإدارة الشركات جزئياً إلى هيمنة قطاع الخدمات في جيبوتي، حيث أن الشركات الخدمية تعد في العادة أكثر انفتاحاً على النساء.

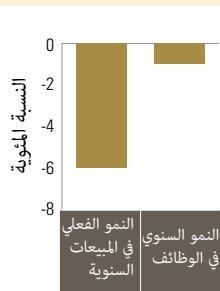
## جمهورية مصر العربية

الشكل 1: تصنيف أهم المعوقات في بيئة أنشطة الأعمال وفقاً للشركات في مصر



يشكل عدم الاستقرار السياسي العائق الأبرز الذي أشارت إليه الشركات المصرية

الشكل 2: نمو المبيعات والوظائف



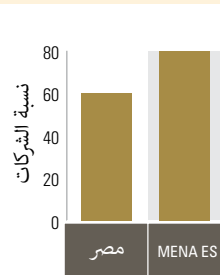
اختارت نحو نصف الشركات المصرية عدم الاستقرار السياسي كأبرز عائق، وهو ما يعد أعلى من المتوسط في منطقة MENA ES (الشكل 1). حيث انعكست بيئة أنشطة الأعمال غير المتينة والتي أعقبت ثورة 2011 والمستجدات التي وقعت في صيف 2013 على الأداء الاقتصادي للشركات: خلال الفترة ما بين 2009-2012، شهدت الشركة النمطية في مصر تراجعاً في إيراداتها بمقدار 6.4% سنوياً وفي الوظائف بأكثر من 1% سنوياً (الشكل 2). وتمت الإشارة إلى الوصول إلى التمويل كعائق رئيسي من 1 من أصل كل 10 شركات - وهو ما لا يدعو للدهشة، بالنظر إلى أن أقل من 60% من الشركات تملك حساب جاري أو توفير وأن 6% فقط منها لديها قرض مصرفي أو خط اعتماد. وتأتي مسائل الكهرباء في المرتبة الثالثة، والتي ترتبط بالانحدار في موثوقية إمدادات الكهرباء في العام 2012، وهي السنة المرجعية للمسح. وبالرغم من اعتباره العائق الأبرز من قبل 6% فقط من الشركات، يعتبر الفساد منتشرًا على نطاق واسع: حيث أشارت 17% من الشركات إلى تعرضها لموقف واحد على الأقل لطلب الرشاوى.

لا يزال الوصول إلى التمويل قضية رئيسية لدى الشركات المصرية

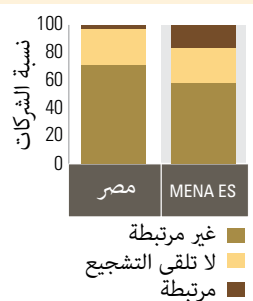
تمثل البنوك 2% فقط من تمويل الشركات في مصر، وهو ما يقل كثيراً عن المتوسط في منطقة MENA ES والبالغ 12%.

في مصر، وهو ما يقل كثيراً عن المتوسط في منطقة MENA ES والبالغ 12%. ويتجسد تدني شيوع التمويل المصرفي إلى نسبة عالية من الشركات التي ليس لديها ارتباط بالبنوك - أي الشركات التي لم تقدم طلبات للحصول على قروض كونه يتوفر لديها رأس مال كافي (الشكل 3). وتدل حقيقة أن 40% من شركات القطاع الخاص الرسمي لا تملك حساباً جاريًا أو حساب توفير (الشكل 4) وبالتالي لا تستخدم النظام المالي حتى مع أجل خدمات الدفع أن عدم الارتباط يعد هيكلياً. وتشير الأدلة السردية على أن المصريين يصفون اقتصادهم على أنه اقتصاد نقدي. ويتفق ذلك مع الدور القوي الذي يلعبه الاقتصاد غير الرسمي في مصر - حيث تشير تقديرات المركز المصري للدراسات الاقتصادية أن هذا الاقتصاد يمثل نحو 40% من الناتج المحلي الإجمالي و66% من إجمالي وظائف القطاع الخاص غير الزراعي.

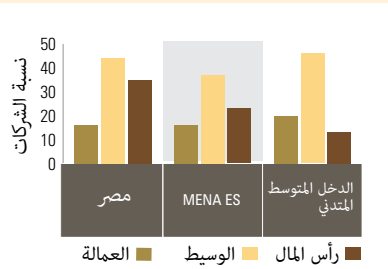
الشكل 4: الشركات التي تملك حساب جاري أو توفير



الشكل 3: درجة الارتباط بالقطاع المصرفي



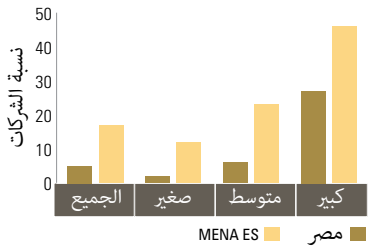
الشكل 5: وسيط حصص عوامل الإنتاج



تملك الشركات التصنيعية في مصر كثافة رأسمالية عالية كما يعتبر استخدام رأس المال غير كفاء

تحقق الشركات المصرية مستويات إنتاجية للعمالة توازي الشركات في الاقتصادات ذات الدخل المتوسط المتدني. وتأتي الشركات المصرية في مرتبة متأخرة من حيث إنتاجية إجمالي عوامل الإنتاج، والتي تقيس كفاءة الاستخدام ليس فقط للعمالة، بل أيضاً رأس المال والمدخلات الوسيطة. وعند مقارنة وسيط حصص عوامل الإنتاج للمدخلات الرئيسية الثلاث المستخدمة من قبل المصنعين- تكاليف العمالة، المدخلات الوسيطة، رأس المال- يستخدم المصنعون المصريون رأس المال المكثف بشكل أكبر من المتوسط في منطقة MENA ES وفي الاقتصادات القرينة (الشكل 5)، بحيث لا يتفوق عليهم سوى المصنعون التونسيون في استخدام رأس المال المكثف. ويمكن تفسير ذلك جزئياً من خلال الدعم المقدم لأسعار الطاقة، والذي يخل بالهيكليات الإنتاجية من خلال تشجيع الصناعات التي تتطلب طاقة ورأس مال بشكل مكثف.

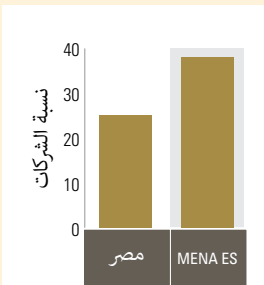
الشكل 6: الشركات التي توفير التدريب الرسمي



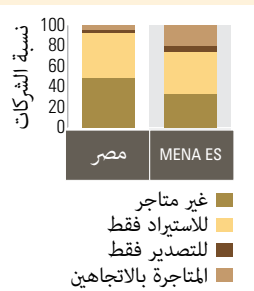
بالمقارنة مع الشركات الأكبر، من غير المرجح أن توفر الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم التدريب لموظفيها

تعاني مصر من سوء المطابقة بين جانبي العرض والطلب للعمالة، وبالتحديد في مجال المهارات الفنية والمهنية. حيث ينظر في الغالب إلى التعليم والتدريب المهني ما بعد المرحلة الثانوية على أنه دون المستوى وذو جودة رديئة، مع عدم وجود إشراك منهجي لأصحاب العمل في إعداد البرامج والمناهج. علاوةً على ذلك، تقدم 5% فقط من الشركات المصرية تدريباً رسمياً، وهو ما يقل كثيراً عن المتوسط في منطقة MENA ES والبالغ 17%. ويعود الاختلاف بشكل رئيسي إلى تدني نسبة الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تقدم التدريب الرسمي لموظفيها- حيث يقوم بذلك 2% و6% منها مقارنةً مع 12% و23% في منطقة MENA ES كمتوسط على التوالي (الشكل 6). تؤثر قلة العمالة الماهرة على الشركات سريعة النمو بشكل خاص، وبناءً على ذلك، فإن ذلك دلالات هامة على النمو والإنتاج بشكل إجمالي.

الشكل 8: الشركات التي تنخرط في نوع واحد على الأقل من الابتكارات



الشكل 7: الشركات حسب وضعية التجارة



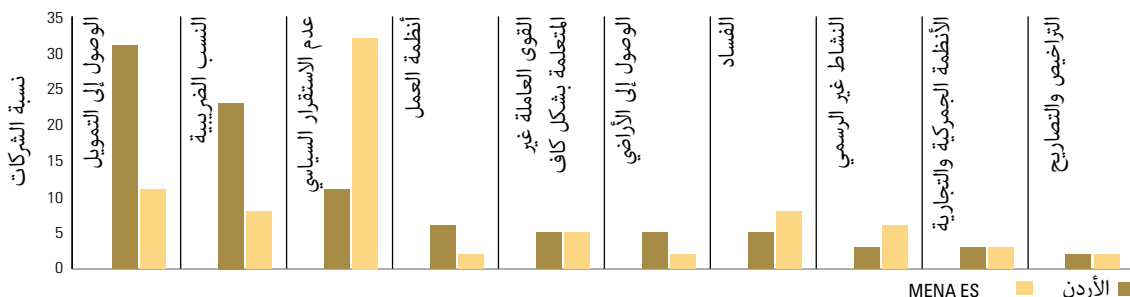
نظراً إلى كبر السوق المحلي، ينشط عدد قليل من الشركات في التجارة الدولية

بالنظر إلى الحجم الكبير لسوقها المحلي، فإنه ليس من الغريب أن تملك مصر واحدةً من أكبر الحصص للشركات غير التجارية في منطقة MENA ES. حيث لا تمارس نحو نصف الشركات التصنيعية أنشطة التصدير والاستيراد (الشكل 7). إضافةً لذلك، ينخرط نحو ربع الشركات المصرية فقط في نوع واحد على الأقل من الابتكارات، بالمقارنة مع أكثر من الثلثين في منطقة MENA ES (الشكل 8). وقد يعود ذلك إلى حقيقة أن السوق المصري واسع وغير مخدوم بشكل كافي، مما يعني أنه لا يتوجب على الشركات التنافس على الزبائن وبالتالي لا تشعر بالضغط من أجل الابتكار. إضافةً لذلك، تقوم 3% فقط من الشركات بالعمل على اكتساب المعرفة، سواء عن طريق البحث والتطوير أو عبر مصادر أخرى. وبالمقارنة مع الاقتصادات الأخرى في منطقة MENA ES، تعد هذه النسبة متدنيةً على وجه الخصوص في قطاعات الصناعات التحويلية التي تتطلب تقنيات عالية ومتوسطة-عالية.

تلخص التصورات الاقتصادية الدقيقة الاستنتاجات الاقتصادية لتقرير بعنوان "ما الذي يعيق القطاع الخاص في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟" لاحظ أنه قد تم احتساب المبيعات وإحصاءات نمو الوظائف على أساس سنوي باستخدام السنتين المرجعيتين 2009 و2012؛ وتم استخدام هاتين السنتين بحسب موعد إجراء مسوحات الشركات. تعود كافة النتائج والتفسيرات والاستنتاجات المعبر عنها في هذه الوثيقة بالكامل عن آراء المؤلفين. وهي لا تمثل بالضرورة وجهات نظر البنك الدولي/البنك الأوروبي لإعادة الاعمار والتنمية/بنك الاستثمار الأوروبي والرسميات التابعة لها، أو وجهات نظر مدراءها التنفيذيين أو الحكومات التي يمثلونها.

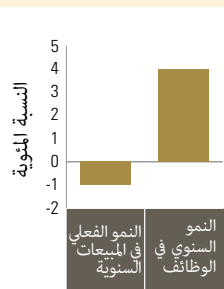
## الأردن

الشكل 1: تصنيف أهم المعوقات في بيئة أنشطة الأعمال وفقاً للشركات في الأردن



يشكل الوصول إلى التمويل العائق الأبرز الذي أشارت إليه الشركات الأردنية

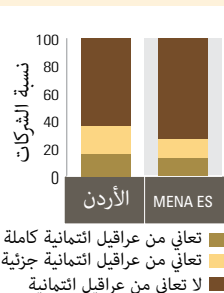
الشكل 2: نمو المبيعات والوظائف



أشارت نحو ثلث الشركات الأردنية إلى الوصول إلى التمويل باعتباره العائق الأبرز أمام عملياتها (الشكل 1)، وهي النسبة الأعلى في اقتصادات منطقة MENA ES. وقد تفسر العوامل الدورية جزئياً هذه النتيجة. في العام 2012، وهي الفترة المرجعية للمسح، واجه الأردن العديد من الصدمات الشديدة. فقد أجب الانخفاض في إمدادات الغاز المصري الأردن على اللجوء إلى المستوردات النفطية المكلفة، مما فرض ضغوطاً على الحساب الجاري والاحتياطيات والموازنة. وزاد الدين العام من 71% من الناتج المحلي الإجمالي في العام 2011 إلى 82% في العام 2012، مما قد يكون قد أراح دور القطاع الخاص. كما أدت هذه الصدمات الشديدة إلى تقليل زعنة الشركات للاستثمار وبالتالي تقليل الطلب على القروض. شكلت النسب الضريبية العائق الأبرز لدى نحو ربع الشركات، حيث قد يرتبط ذلك بالزيادة في الوقت المستغرق في التحضير وتقديم الإقرارات الضريبية ودفع الضرائب. وجاء عدم الاستقرار السياسي في المرتبة الثالثة. ويواجه الأردن تحديات أمنية ناتجة في الغالب من الآثار الجانبية للاضطرابات الإقليمية. لكن وبالرغم من هذه المشكلات، واجهت الشركات الأردنية انخفاضاً طفيفاً نسبياً في حجم مبيعاتها ونموها في الوظائف ما بين 2009-2012 (الشكل 2).

تعد الشركات الأردنية الأكثر تعرضاً للعراقيل الائتمانية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

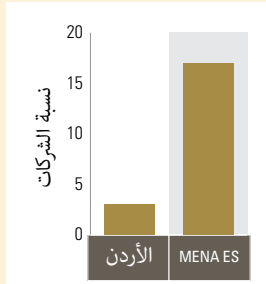
الشكل 3: درجة العراقيل الائتمانية



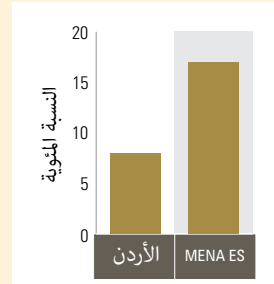
تشير بيانات منطقة MENA ES إلى أن مشكلات الوصول إلى التمويل تتجاوز الاعتبارات الدورية وأثرها المحتمل على جانبي الطلب والعرض للائتمان. وبالرغم من امتلاك الأردن قطاعات مالية ومصرفية راسخة، حيث تشكل نسبة ائتمان القطاع الخاص إلى الناتج المحلي الإجمالي نحو 70% من الناتج المحلي الإجمالي نزولاً من ذروته (نحو 90% من الناتج المحلي الإجمالي) في العام 2007. لا تشكل الحسابات التمويلية المصرفية سوى 10% من تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في الأردن. وزاد تعامل القطاع المصرفي مع الحكومة ومؤسسات القطاع العام منذ العام 2010. وتشير البيانات إلى أن القروض المقدمة للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم تشكل نحو 10% من إجمالي القروض، مما قد يفسر التباين بين تدابير العمق المالي والوصول إلى التمويل. ولا تعاني 64% من الشركات- أي ثاني أدنى نسبة عقب الجمهورية اليمنية- من عراقيل ائتمانية، مقارنة مع 73% في منطقة MENA ES (الشكل 3). إضافة لذلك، أشارت أكثر من ثلث الشركات الأردنية إلى عدم تلقيهن للتشجيع لتقديم طلبات للحصول على قروض بسبب الشروط والأحكام. كما يحتل الأردن المرتبة الأخيرة في مؤشر ممارسة أنشطة الأعمال من حيث سهول الوصول إلى الائتمان (185 من أصل 185، وهي نفس مرتبة الجمهورية اليمنية).

يعتبر تشغيل النساء في الأردن دون المتوسط في منطقة MENA ES

الشكل 5: الشركات التي توفر التدريب الرسمي



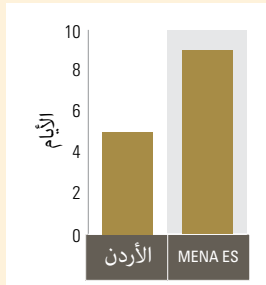
الشكل 4: الموظفين الدائمين بدوام كامل من النساء



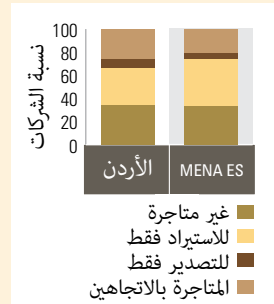
تعتبر حصة النساء من بين الموظفين بدوام كامل في منطقة MENA ES متدنيةً للغاية بحسب المعايير الدولية، ويحتل الأردن مرتبةً متدنيةً نسبياً بالمقارنة مع الاقتصادات الأخرى في المنطقة. حيث تشكل النساء 8% فقط من القوى العاملة في أي شركة نمطية أردنية، بالمقارنة مع ما متوسطه 17% في اقتصادات منطقة MENA ES (الشكل 4). كما يبرز الأردن من بين اقتصادات MENA ES حيث أنه يحقق أدنى نسبة للشركات التي تقدم التدريب لموظفيها- 3% فقط، مقارنةً مع المتوسط في منطقة MENA ES والبالغ 17% (الشكل 5).

تتمتع الشركات التصنيعية الأردنية بالتنافسية بحسب المعايير الإقليمية

الشكل 7: الأيام المستغرقة في التخليص على الواردات عبر الجمارك



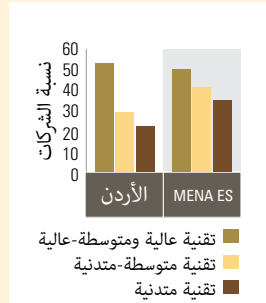
الشكل 6: الشركات حسب وضعية التجارة



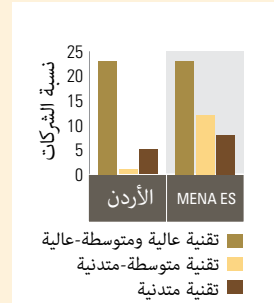
في المرتبة 68، احتلت الأردن أعلى مرتبة في تقرير التنافسية العالمية 2013-2014 الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي من بين اقتصادات MENA ES. وتحقق الشركات التصنيعية الأردنية تكاملاً جيداً نسبياً في التجارة الدولية، ذلك أن 26% من هذه الشركات تمارس أنشطة الاستيراد والتصدير، مقارنةً مع ما متوسطه 20% في المنطقة (الشكل 6) و13% في الاقتصادات ذات الدخل المتوسط المرتفع. وتستفيد الشركات من معدلات التعرف التصنيعية المنخفضة نسبياً على المواد الوسيطة والخام. علاوةً على ذلك، يعتبر عدد الأيام المستغرقة في التخليص على الواردات عبر الجمارك من بين الأقل في منطقة MENA ES (الشكل 7).

من بين اقتصادات منطقة MENA ES، تعتبر نسبة الشركات المنخرطة في نوع واحد على الأقل من الابتكارات الأدنى في الأردن

الشكل 9: الشركات المنخرطة في نوع واحد على الأقل من الابتكارات



الشكل 8: الشركات المنخرطة في اكتساب المعرفة

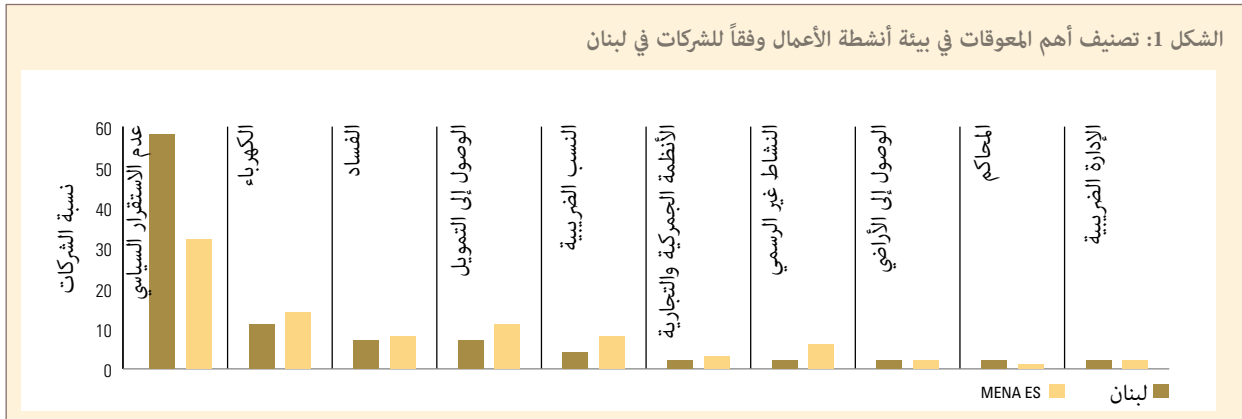


ينخرط نحو خمس الشركات الأردنية في نوع واحد على الأقل من الابتكارات (النسبة الأقل في منطقة MENA ES) كما أن أقل من 5% منها تكتسب المعرفة عن طريق البحث والتطوير وشراء أو ترخيص التكنولوجيات ذات براءات الاختراع، الاختراعات بدون براءة اختراع، المعرفة الفنية. رغم ذلك، توجد اختلافات كبيرة بين القطاعات. ففي الصناعات ذات التقنيات العالية، يقوم نحو ربع الشركات باكتساب المعرفة (الشكل 8) وأكثر من النصف تقوم بإدخال منتجات وعمليات وأساليب تنظيمية أو تسويقية جديدة (الشكل 9)، بما يوازي المتوسط في منطقة MENA ES. أما في القطاعات الأخرى، يقوم أقل من 5% من الشركات باكتساب المعرفة، وتأتي نسبة الشركات المنخرطة في نوع واحد على الأقل من الابتكارات متأخرةً عن المتوسط في المنطقة. من الممكن أن هذه التباينات تتبع من الاختلافات في التكامل التجاري: فمن بين الشركات في الصناعات ذات التقنيات العالية والمتوسطة-العالية، يعد أكثر من 60% منها شركات تصدير وأكثر من 90% منها تقوم باستيراد مدخلاتها. أما بالنسبة للصناعات ذات التقنيات المتوسطة-المتدنية والمتدنية، تقوم نحو 40% من الشركات بالتصدير بينما تقوم نحو النصف باستيراد مدخلاتها

تلخص التصورات الاقتصادية الدقيقة الاستنتاجات الاقتصادية لتقرير بعنوان "ما الذي يعيق القطاع الخاص في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟" لاحظ أنه قد تم احتساب المبيعات وإحصاءات نمو الوظائف على أساس سنوي باستخدام السنتين المرجعيتين 2009 و2012؛ وتم استخدام هاتين السنتين بحسب موعد إجراء مسوحات الشركات. تعود كافة النتائج والتفسيرات والاستنتاجات المعبر عنها في هذه الوثيقة بالكامل عن آراء المؤلفين. وهي لا تمثل بالضرورة وجهات نظر البنك الدولي/البنك الأوروبي لإعادة الأعمار والتنمية/بنك الاستثمار الأوروبي والرسميات التابعة لها، أو وجهات نظر مدراءها التنفيذيين أو الحكومات التي يمثلونها.

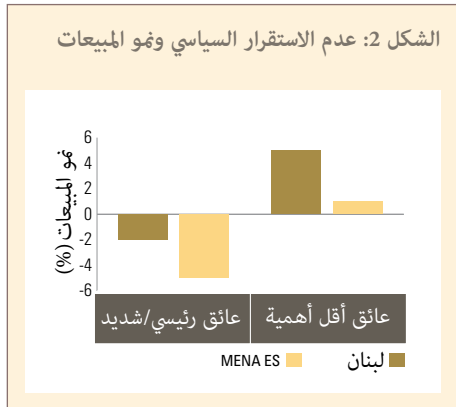
## لبنان

الشكل 1: تصنيف أهم المعوقات في بيئة أنشطة الأعمال وفقاً للشركات في لبنان



يشكل عدم الاستقرار السياسي العائق الأبرز الذي أشارت إليه الشركات اللبنانية

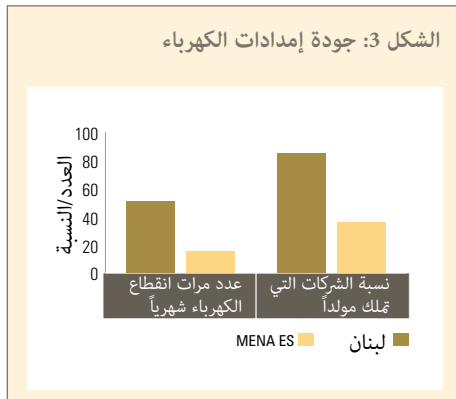
الشكل 2: عدم الاستقرار السياسي ونمو المبيعات



تنظر الشركات اللبنانية لعدم الاستقرار السياسي باعتباره العائق الأكثر أهمية (الشكل 1). ومن المرجح أن ذلك يشير إلى التأثيرات الجانبية السلبية للصراع الدائر في سوريا، بالإضافة إلى الحكم الطائفي في البلاد بشكل عام والقصور الناتج عن ذلك في الإصلاحات الهيكلية وضعف المؤسسات. حيث لا يزال منصب رئيس الجمهورية شاغراً منذ أيار/مايو 2014، وقام مجلس النواب بالتصويت لمرتين على تمديد ولايته. والمتوقع الآن أن تنتهي فترة ولاية المجلس، والتي كان من المفترض أن تنتهي في العام 2013، في العام 2017. وفي ظل هذه البيئة السياسية والاقتصادية الصعبة، تعرض أداء الشركات إلى ضغوط كبيرة. وفي معرض الإجابة عن سؤال يدرس العوائق بشكل منفصل عن بعضها الآخر، تم تحديد عدم الاستقرار السياسي كعائق رئيسي أو شديد من قبل 91% من الشركات في لبنان. وكان أداء هذه الشركات أسوأ من حيث نمو المبيعات خلال الفترة المرجعية للمسح (2009-2012) مقارنةً بالشركات التي اعتبرت عدم الاستقرار السياسي عائقاً أقل أهمية (الشكل 2).

لا تزال الكهرباء تشكل قضية رئيسية لدى الشركات اللبنانية

الشكل 3: جودة إمدادات الكهرباء

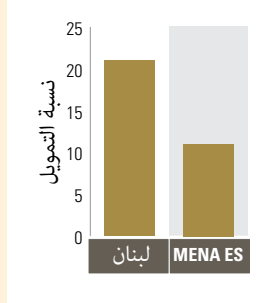


بالنسبة إلى 11% من الشركات اللبنانية، تعتبر الكهرباء العائق الأكثر أهمية (الشكل 1). وقد أدت الانقسامات السياسية إلى تجميد الإصلاحات في قطاع الطاقة، مما حد من إقامة استثمارات ملحة في توليد القدرة والتحويل. إضافةً لذلك، لم يجر أي تعديل على التعرفة الكهربائية منذ التسعينيات، مما يشير إلى تقديم تحويلات مالية ضخمة إلى شركة كهرباء لبنان المملوكة للدولة. ونتيجة لذلك، تعاني الشركات من الانقطاع المتكرر للكهرباء. حيث تواجه الشركات ما متوسطه 51 مرة من انقطاع الكهرباء شهرياً، وهو ما يتجاوز بكثير المتوسط في منطقة MENA ES (الشكل 3). وتعتبر رداءة إمدادات الكهرباء الشركات على الاعتماد على المولدات. وبشكل لا يدعو للدهشة، يشجع استخدام المولدات في لبنان- حيث أن 85% من الشركات تملك أو تشارك في مولد- مقارنةً مع الاقتصادات الأخرى في المنطقة.



## يلعب التمويل المصرفي دوراً هاماً في تمويل رأس المال العامل ورأس المال الثابت

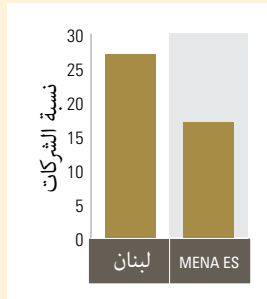
الشكل 4: التمويل الشركات عن طريق البنوك



يملك لبنان واحداً من أعلى مستويات العمق المالي في اقتصادات منطقة MENA ES، مما يعكس تدفقات الودائع بشكل مستمر وعلى نطاق كبير والنتيجة عن دور لبنان التجاري كمركز مالي للمنطقة ولقسم كبير من اللبنانيين المغتربين. بالمجمل، يبدو أن الوساطة المالية تعمل بشكل جيد في لبنان. حيث تمثل البنوك ما نسبته 21% من تمويل الشركات، وبشكل يتجاوز كثيراً المتوسط في منطقة MENA ES (الشكل 4). وتوجد صورة مختلطة لإطار الضمانات. فمن ناحية، تعد البنوك اللبنانية أكثر استعداداً لتقديم القروض غير المؤمنة مقارنةً باقتصادات المنطقة بالمتوسط؛ ومن ناحية أخرى، من النادر أن تقدم البنوك القروض لقاء ضمانات منقولة. ويتم تأمين 4% فقط من القروض بواسطة الآلات والمعدات أو المستحقات، مقارنةً مع ما متوسطه 14% في المنطقة. ويمكن أن يسهم إجراء إصلاح على إطار التعاملات المؤمنة في تحسين الوصول إلى التمويل من قبل الشركات اللبنانية.

## لا يبدو أن مهارات القوى العاملة تشكل عائقاً رئيسياً بالنسبة للشركات اللبنانية

الشكل 5: الشركات التي توفر التدريب الرسمي

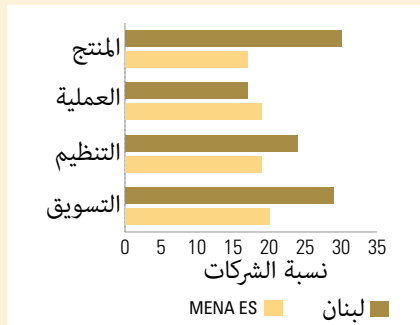


يعتبر أقل من 1% من الشركات في لبنان مهارات القوى العاملة كأبرز عائق، بينما يعتبر 15% منها ذلك عائقاً جدياً أمام عملياتها. قد تعكس هذه النتيجة الجيدة نسبياً حقيقة أن لدى لبنان واحدة من أعلى نسب الالتحاق بالتعليم المدرسي في المنطقة. إضافة لذلك، يعد لبنان من بين اقتصادات المنطقة ذات النسب الأعلى في كثافة التدريب. حيث يقدم نحو 27% من الشركات التدريب الرسمي، مقارنةً مع 17% كمتوسط في المنطقة (الشكل 5). علاوةً على ذلك، يملك لبنان ثاني أعلى نسبة للشركات التي تملكها نساء في المنطقة (43%)، بحيث لا يتفوق عليه سوى تونس (50%). ويبلغ المتوسط الإقليمي 25%. وعند دراسة نسبة الشركات التي تضم سيدة في منصب إداري رفيع، تبين أن النسبة في لبنان (4%) أقل بكثير من تونس (8%) وأقل من المتوسط الإقليمي (5%).

## تعدّ الشركات اللبنانية من بين الأكثر احتمالية للانخراط في نوع واحد من الابتكارات في اقتصادات

MENA ES

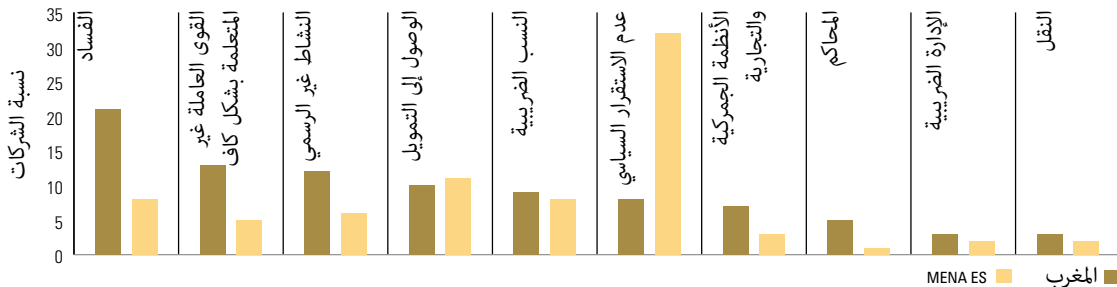
الشكل 6: الأنواع المختلفة للابتكار



يضم لبنان أعلى نسبة من الشركات المنخرطة في الابتكار في منطقة MENA ES، حيث تقوم نصف هذه الشركات بإدخال نوع واحد على الأقل من الابتكارات. ومن المرجح بصورة أكبر أن تقوم الشركات اللبنانية بإدخال منتجات جديدة مقارنةً بأي اقتصاد آخر في المنطقة (الشكل 6). كما تتفوق هذه الشركات على المتوسط الإقليمي من حيث نسبة الشركات المنخرطة في الابتكارات التسويقية والتنظيمية. من حيث المشاركة في الأسواق الدولية، تتفوق الشركات اللبنانية على معظم الاقتصادات في المنطقة حيث أن 20% فقط من الشركات التصنيعية لا تقوم بأية أنشطة تجارية، مقارنةً مع 33% كمتوسط في المنطقة. ويملك لبنان نسبة مرتفعة للغاية من شركات التصدير المملوكة محلياً (95% مقارنةً مع متوسط إقليمي يبلغ 85%). ويمكن تفسير ذلك بالحالة الشديدة لعدم التيقن السياسي والأمني في البلاد، مما يدفع الشركات المحلية للسعي وراء أسواق مستقرة لمنتجاتها وإبقاء المستثمرين الأجانب بعيداً عن السوق.

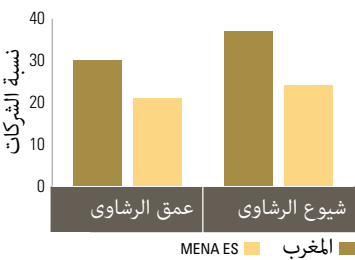
## المغرب

الشكل 1: تصنيف أهم المعوقات في بيئة أنشطة الأعمال وفقاً للشركات في المغرب



يشكل الفساد العائق الأبرز الذي أشارت إليه الشركات المغربية

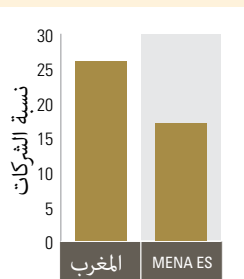
الشكل 2: عمق وشيوع الرشاوى



يعتبر المغرب من بين الاقتصادات القليلة في منطقة MENA ES والتي لا تصنف عدم الاستقرار السياسي كعائق رئيسي. بدلاً من ذلك، تنظر الشركات المغربية للفساد باعتباره أهم عائق أمام بيئة أنشطة الأعمال (الشكل 1): حيث حددت 21% من الشركات الفساد كأبرز عائق، مقارنة مع المتوسط الإقليمي البالغ 8%. في الواقع، يسجل المغرب واحدة من أعلى نسب عمق الرشاوى في المنطقة وبنسبة 30% (مقارنةً مع المتوسط الإقليمي البالغ 21%). يعرف عمق الرشاوى على أنه نسبة الأمثلة التي تم فيها توقع أو طلب رشاوى عند استدراج عقود الخدمات العامة، أو التراخيص، أو التصاريح. وتبلغ نسبة شيوع الرشاوى- نسبة الشركات التي تعرضت مرة واحدة على الأقل لطلب الحصول على رشاوى- 37%، أي ما يفوق المتوسط في منطقة MENA ES والبالغ 24%. كما يعتبر أداء المغرب ضعيفاً بالمقارنة مع الاقتصادات الأخرى ذات الدخل المتوسط المنخفض، حيث يبلغ المتوسط لعمق وشيوع الرشاوى 16% و21% على التوالي. وتحتل القوى العاملة غير المتعلمة بشكل كاف المرتبة الثانية كأبرز عائق في المغرب، بينما جاءت ممارسات المنافسين في القطاع غير الرسمي في المرتبة الثالثة. وفي الحقيقة، أشارت 47% من الشركات المغربية إلى وجود منافسة مع الشركات غير المسجلة أو غير الرسمية، وهي نسبة تفوق بكثير المتوسط الإقليمي البالغ 16%، بحيث يأتي المغرب في المرتبة قبل الأخيرة متفوقاً على اليمن.

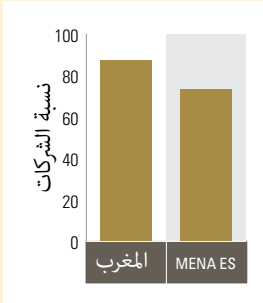
يفتقر المغرب إلى القوى العاملة المتعلمة بشكل كاف

الشكل 3: الشركات التي توفر التدريب الرسمي

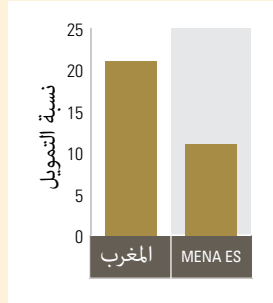


من بين الشركات التي شملها المسح في المغرب، حددت 13% منها القوى العاملة المتعلمة بشكل كاف كأبرز عائق أمام أنشطة الأعمال. ويملك المغرب واحدة من أدنى نسب الالتحاق بالتعليم الجامعي في المنطقة، حيث تأتي الجمهورية اليمنية وجيبوتي فقط في مرتبة أدنى فقط. وفي المغرب، يبلغ معدل الالتحاق الإجمالي على مستوى التعليم العالي 16% فقط من إجمالي عدد السكان في سن التعليم العالي، مقارنةً مع 30% في منطقة MENA ES ككل. علاوةً على ذلك، تعتبر جودة التعليم أقل من غيرها ولا تستجيب في الغالب لاحتياجات أنشطة الأعمال في القطاع الخاص. وفي الوقت ذاته، يعتبر المغرب من بين اقتصادات المنطقة التي يعتبر فيها تقديم التدريب المكثف من قبل الشركات من بين الأعلى، حيث توفر 26% من الشركات التدريب الرسمي مقارنةً مع متوسط إقليمي يبلغ 17% (الشكل 3). ويبقى توفير هذا التدريب الرسمي أقل بكثير من المتوسط في الدول ذات الدخل المتوسط المتدني (37%).

الشكل 5: الشركات التي لا تعاني من عراقيل ائتمانية



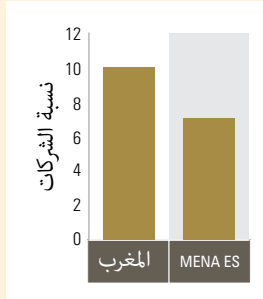
الشكل 4: استخدام البنوك كمصدر للتمويل



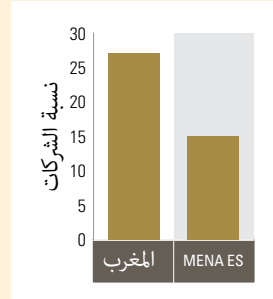
تتمتع الوساطة المالية في المغرب بوضع جيد مقارنة مع الاقتصادات الأخرى في منطقة MENA ES

يملك المغرب واحداً من أعلى مستويات العمق المالي ضمن اقتصادات منطقة MENA ES، وذلك بالرغم من كونه يملك اقتصاداً ذو دخل متوسط متدني، وهو يعد واحد من أصل اقتصاديين فقط يضمن مكاتب ائتمانية تعمل بشكل كامل. بشكل إجمالي، يبدو أن الوساطة المالية تعمل بشكل جيد في المغرب. ويتم تمويل 21% من رأس المال العامل والاستثمارات عن طريق البنوك (الشكل 4)، وهي أعلى نسبة بين اقتصادات منطقة MENA ES كما أنها تتجاوز إلى حد كبير المتوسط في الدول ذات الدخل المتوسط المتدني (12%). وينعكس الشيوع الكبير للتمويل المصرفي على النسبة المرتفعة في الشركات التي لا تعاني من عراقيل ائتمانية (تلك التي لا تحتاج للقروض أو تم قبول حصولها على القرض كاملاً: 87%، وذلك بالمقارنة مع المتوسط الإقليمي والبالغ 73% (الشكل 5). علاوةً على ذلك، تشعر نسبة قليلة من الشركات بقلّة التشجيع لتقديم طلبات الحصول على القروض بسبب الشروط والأحكام غير المناسبة مثل الإجراءات المعقدة لتقديم الطلبات، أو أسعار الفائدة غير المشجعة، أو المتطلبات المرتفعة للضمانات، أو قلة حجم القرض وفترة الاستحقاق. في الواقع، تعتبر نسبة الشركات التي لا تلقى التشجيع في المغرب الأدنى في سائر اقتصادات المنطقة، حيث أشارت 10% فقط من الشركات إلى عدم تلقي أي تشجيع لتقديم طلبات للحصول على قرض، بينما تراوحت هذه النسبة بين 13% في جيبوتي إلى 49% في الجمهورية اليمنية. كما يملك المغرب واحداً من أقل نسب الضمانات (نسبة قيمة الضمان إلى قيمة القرض) في منطقة MENA ES حيث تبلغ هذه النسبة 166%. ويعود المتوسط الإقليمي المرتفع والبالغ 208% إلى نسبة الضمانات المرتفعة للغاية في الجمهورية اليمنية (281%)، مصر (272%)، تونس (252%).

الشكل 7: الشركات المنخرطة بأشطة البحث والتطوير (داخلياً أو التعاقد مع جهات أخرى)



الشكل 6: الملكية الأجنبية للشركات التصنيعية التصديرية



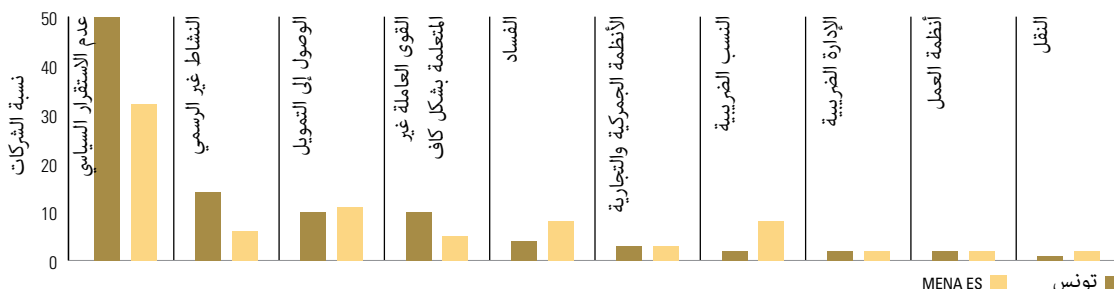
تنخرط الشركات المغربية بشكل أكثر تكراراً في التسويق مقارنةً بالأنواع الأخرى للابتكار

يملك المغرب واحداً من أكبر نسب الشركات التصنيعية التصديرية الأجنبية في منطقة MENA ES (27% مقارنةً بالمتوسط الإقليمي البالغ 15%، الشكل 6) ويمكن تفسير ذلك جزئياً بسبب الاستقرار السياسي الذي تتمتع به البلاد، وقدرتها على جذب المستثمرين الأجانب، وقربها من أوروبا. ومن حيث الأنشطة المبتكرة، تنخرط الشركات المغربية بشكل أكثر تكراراً في الابتكارات المتعلقة بالعمليات والتسويق، 28% لكلا النوعين، وبشكل يتفوق كثيراً على المتوسطين الإقليميين والبالغين 19% و 20% على التوالي. إضافةً لذلك، أشارت نسبة أكبر من الشركات في المغرب إلى انخراطها في أنشطة البحث والتطوير أو شراء المعرفة الأجنبية (10%) مقارنةً بالمتوسط الإقليمي في MENA ES والبالغ 7% (الشكل 7). ويمكن تفسير ذلك التكامل الكبير للشركات المغربية في سلاسل القيمة العالمية قياساً بقريناتها في المنطقة (باستثناء تونس) والنسبة العالية للملكية الأجنبية للشركات.

تلخص التصورات الاقتصادية الدقيقة الاستنتاجات الاقتصادية لتقرير بعنوان "ما الذي يعيق القطاع الخاص في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟" لاحظ أنه قد تم احتساب المبيعات وإحصاءات نمو الوظائف على أساس سنوي باستخدام السنتين المرجعيتين 2009 و2012؛ وتم استخدام هاتين السنتين بحسب موعد إجراء مسوحات الشركات. تعود كافة النتائج والتفسيرات والاستنتاجات المعبر عنها في هذه الوثيقة بالكامل عن آراء المؤلفين. وهي لا تمثل بالضرورة وجهات نظر البنك الدولي/البنك الأوروبي لإعادة الأعمار والتنمية/بنك الاستثمار الأوروبي والرسميات التابعة لها، أو وجهات نظر مدراءها التنفيذيين أو الحكومات التي يمثلونها.

## تونس

الشكل 1: تصنيف أهم المعوقات في بيئة أنشطة الأعمال وفقاً للشركات في تونس



يشكل عدم الاستقرار السياسي العائق الأبرز الذي أشارت إليه الشركات التونسية

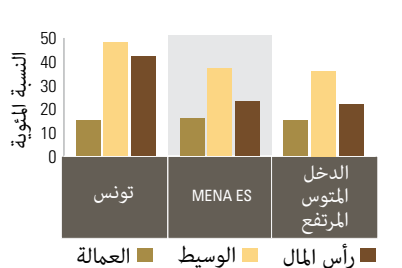
الشكل 2: عدم الاستقرار السياسي ونمو المبيعات



تنظر الشركات التونسية إلى عدم الاستقرار السياسي باعتباره أبرز عائق أمام أنشطة الأعمال، حيث حددت نصف الشركات هذه القضية كأبرز عائق (الشكل 1). وقد عانت الكثير من الشركات بسبب حالة عدم اليقين في بيئة أنشطة الأعمال والتي أعقبت انتفاضة الياسمين في 2011، وبشكل ملحوظ عدم اليقين حول التوجهات السياسية. وشهد الأداء الاقتصادي تراجعاً وواجهت معظم الشركات تقليصاً في حجم مبيعاتها في ظل هذه البيئة الصعبة. وعند دراسته بشكل منفصل عن العوائق الأخرى، تم تحديد عدم الاستقرار السياسي كعائق رئيسي أو شديد من قبل 60% من الشركات في تونس. وقد شهدت هذه الشركات انخفاضاً في مبيعاتها بصورة حادة خلال الفترة المرجعية للمسح (2009-2012)، بمقدار 9%، مقارنةً مع انخفاض في المبيعات بمقدار 3% بالنسبة للشركات التي اعتبرت عدم الأمن السياسي عائقاً أقل أهمية (الشكل 2). وجاء النشاط غير الرسمي في المرتبة الثانية في تونس، حيث أشارت 45% من الشركات إلى وجود منافسة مع الشركات غير المسجلة أو غير الرسمية. وحل الوصول إلى التمويل في المرتبة الثالثة، وذلك بالرغم من اعتماد الشركات التونسية بشكل كبير على التمويل الخارجي مقارنةً مع الاقتصادات الأخرى في المنطقة، حيث يتم تمويل 59% فقط من رأس المال العامل والاستثمارات بواسطة مصادر داخلية.

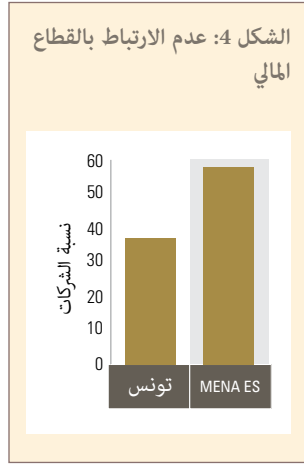
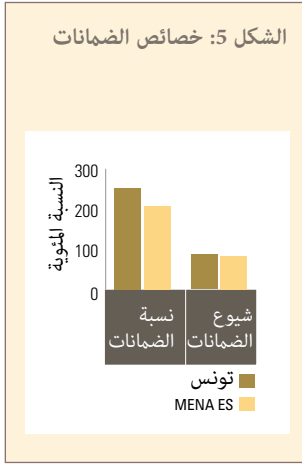
تملك الشركات التصنيعية في تونس كثافة رأسمالية عالية كما يعتبر استخدام رأس المال غير كفاء

الشكل 3: وسيط حصص عوامل الإنتاج



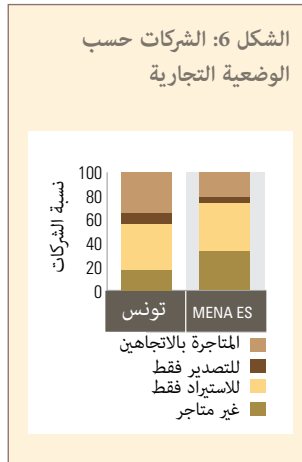
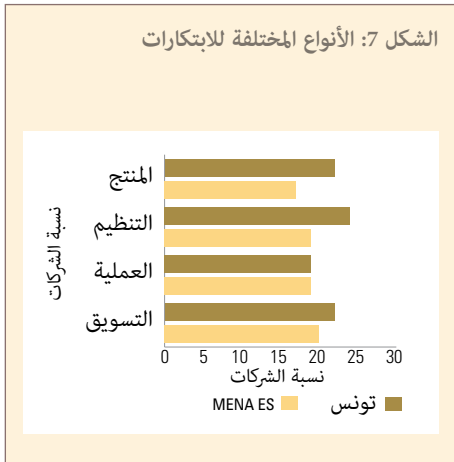
تتسم الشركات التصنيعية التونسية بدرجة عالية من الكثافة الرأسمالية مقارنةً مع المتوسط في الاقتصادات ذات الدخل المتوسط المرتفع (الشكل 3). وعند مقارنة وسيط حصص عوامل الإنتاج للمدخلات الرئيسية الثلاث المستخدمة من قبل المصنعين- تكاليف العمالة، المدخلات الوسيطة، رأس المال- يبرز المصنعون التونسيون من حيث كثافة رأس المال في المنطقة. ويمكن تفسير ذلك جزئياً من خلال الدعم المقدم لأسعار الطاقة، والذي يخل بالهيكليات الإنتاجية من خلال تشجيع الصناعات التي تتطلب طاقة ورأس مال بشكل مكثف. وفي الواقع، وبينما يملك المصنعون التونسيون مستويات إنتاجية للعمالة تتوازي ما هو موجود في الاقتصادات ذات الدخل المتوسط المرتفع، تحتل إنتاجية إجمالي عوامل الإنتاج مرتبة متأخرة، مما يشير إلى الاستخدام غير الكفاء لرأس المال.

درجة عدم الارتباط لدى الشركات التونسية متدنية، إلا أنّ ضمانات القروض المرتفعة تعيق الوصول إلى التمويل



بالرغم من احتلاله للمرتبة الثالثة، تم تحديد الوصول إلى التمويل كأبرز عائق من قبل 10% فقط من الشركات التونسية. وتعد هذه النسبة جيدة بالمقارنة مع المتوسطات في منطقة MENA ES (11%) والاقتصادات ذات الدخل المتوسط المرتفع (16%). وتظهر الشركات التونسية أنّ عدم ارتباط القطاع الخاص بالأسواق المالية ضئيل نسبياً، حيث أنّ 37% من الشركات في تونس ليس لديها ارتباط مقارنةً مع 58% بالمتوسط في منطقة MENA ES (الشكل 4). تتمثل الشركات التي ليس لديها ارتباط في تلك التي لم تقدم أية طلبات للحصول على قروض خلال السنة المرجعية للمسح والتي عبرت بشكل صريح عن عدم حاجتها للقروض بفضل كفاية رأس المال لديها. تعتمد المؤسسات المالية التونسية بشكل كبير على استخدام الضمانات لتأمين قروضها. وتعتبر نسبة الضمانات (نسبة قيمة الضمان إلى قيمة القرض) وشيوع الضمانات (حصة القروض مع ضمانات) مرتفعة، حيث تتجاوز الأولى جميع الاقتصادات ذات الدخل المتوسط المرتفع في منطقة MENA ES بنحو 252%، والثانية (87%) المتوسط الإقليمي البالغ 83% (الشكل 5). كما يقارن هذين المقياسين لمتطلبات الضمانات بشكل ضعيف مع المتوسطات في الدول ذات الدخل المتوسط المرتفع (190% لنسبة الضمانات و75% لشيوع الضمانات).

تتمتع الشركات التونسية بالتنافسية بحسب المعايير الإقليمية

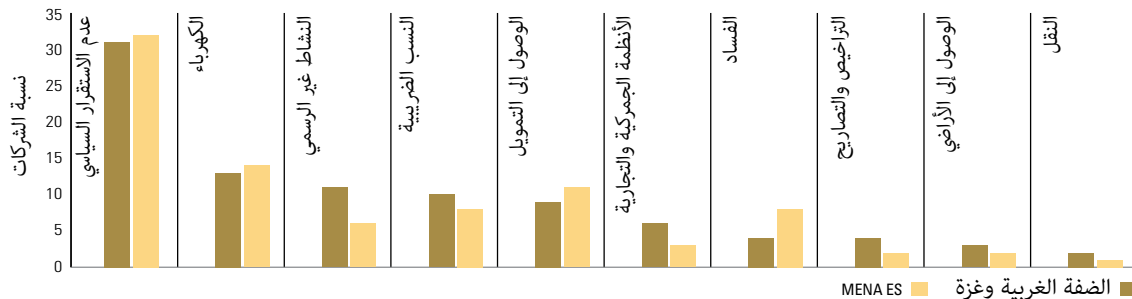


تملك تونس النسبة الأعلى من الشركات التي تتاجر بالاتجاهين - الشركات التي تقوم بالاستيراد والتصدير - في منطقة MENA ES، حيث تقوم 35% من الشركات بتصدير 10% أو أكثر من مبيعاتها بشكل مباشر وتستورد 10% أو أكثر من المدخلات الوسيطة (الشكل 6). يمكن تفسير ذلك بشكل جزئي بسبب أهمية التجارة الخارجية في تونس، والتي تتألف من شركات تصديرية بالكامل تستفيد من الإعفاءات الضريبية، والوصول دون أية رسوم إلى المدخلات والمعدات، والإجراءات الجمركية الموحدة. وبالنظر إلى هذه الوضعية الخاصة، تميل هذه الشركات إلى التكامل بصورة جيدة في سلاسل القيمة العالمية. إضافةً لذلك، تنخرط نسبة عالية من الشركات التونسية في الابتكار قياساً بالمتوسط في منطقة MENA ES (الشكل 7). حيث تعتبر نسبة الشركات التي تقوم بابتكار العمليات على وجه التحديد مرتفعةً بنحو 25% من كافة الشركات قد يرتبط ذلك بنقل المعرفة من الشركاء في سلاسل القيمة العالمية.

تلخص التصورات الاقتصادية الدقيقة الاستنتاجات الاقتصادية لتقرير بعنوان "ما الذي يعيق القطاع الخاص في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟" لاحظ أنه قد تم احتساب المبيعات وإحصاءات نمو الوظائف على أساس سنوي باستخدام السنتين المرجعيتين 2009 و2012؛ وتم استخدام هاتين السنتين بحسب موعد إجراء مسوحات الشركات. تعود كافة النتائج والتفسيرات والاستنتاجات المعبر عنها في هذه الوثيقة بالكامل عن آراء المؤلفين. وهي لا تمثل بالضرورة وجهات نظر البنك الدولي/البنك الأوروبي لإعادة الأعمار والتنمية/بنك الاستثمار الأوروبي والرسميات التابعة لها، أو وجهات نظر مدراءها التنفيذيين أو الحكومات التي يمثلونها.

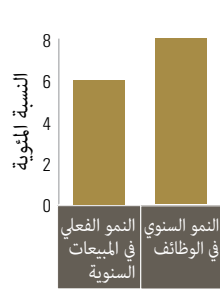
## الضفة الغربية وغزة

الشكل 1: تصنيف أهم المعوقات في بيئة أنشطة الأعمال وفقاً للشركات في الضفة الغربية وغزة



يشكل عدم الاستقرار السياسي العائق الأبرز الذي أشارت إليه الشركات في الضفة الغربية وغزة

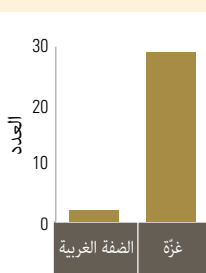
الشكل 2: نمو المبيعات والوظائف



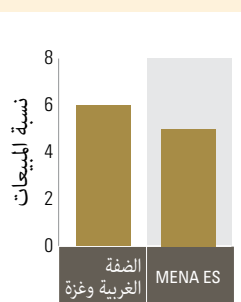
عبّرت نحو ثلث الشركات في الضفة الغربية و غزة عن اعتقادهم بأن عدم الاستقرار السياسي هو العائق الأبرز في بيئة أنشطة الأعمال، بما يتفق مع المتوسط في اقتصادات منطقة MENA ES (الشكل 1). وحلت الكهرباء وممارسات القطاع غير الرسمي في المرتبتين الثانية والثالثة على التوالي. وبالرغم من تواصل عدم الاستقرار، حققت الشركات في الضفة الغربية وقطاع غزة معدلات نمو قوية ما بين 2009-2012، من حيث إيرادات المبيعات، والتي زادت بنحو 6% سنوياً، والوظائف، مع معدل نمو سنوي بلغ نحو 8% (الشكل 3). وبالرغم من عدم تصنيفه على أنه العائق الأبرز، تم اعتبار الفساد من قبل نصف الشركات بمثابة عائق رئيسي أو شديد أمام عملياتها. إضافةً لذلك، يعتبر أكثر من نصف الشركات الوصول إلى التمويل والكهرباء كعائقين رئيسيين/شديدين للغاية أمام عملياتها. إلا أن الآفاق الاقتصادية الحالية والمستقبلية، تتسم بدرجة عالية من عدم التيقن بالنظر إلى انخفاض مساعدات وأموال المانحين، وبقاء محادثات السلام بالفلسطينيين والإسرائيليين معلقةً، وتنامي الضغوط المالية على السلطة الوطنية الفلسطينية. ومع استمرار عدم الاستقرار السياسي في الضفة الغربية وغزة وعدم التيقن حول الآفاق الاقتصادية، فإن من الضروري اتخاذ سياسات من شأنها تشجيع النمو في القطاع الخاص.

تعتبر إمدادات الكهرباء غير الموثوقة حادةً على وجه الخصوص في غزة

الشكل 4: عدد مرات انقطاع الكهرباء في شهر تمّطي



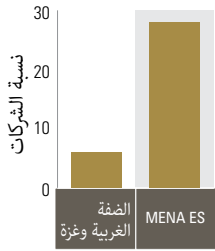
الشكل 3: الخسائر الناجمة عن انقطاع الكهرباء



تتعرض الشركات في الضفة الغربية وغزة إلى خسائر بسبب انقطاع الكهرباء بأكثر من 6% من مبيعاتها السنوية، وبشكل يفوق الخسائر التي تعلن عنها الشركات في الاقتصادات الأخرى في منطقة MENA ES (الشكل 3). تعتبر إمدادات الكهرباء غير موثوقة على وجه الخصوص في غزة حيث تبلغ الخسائر بسبب انقطاعات الكهرباء بالمتوسط أكثر من 22% من المبيعات السنوية وتواجه الشركات الانقطاعات نحو 29 مرةً شهرياً، مقارنةً مع خسائر معلنة تفوق 1% تقريباً ونحو انقطاعات لمّرتين شهرياً في الضفة الغربية (الشكل 4). ويفضي الحصار المفروض على قطاع غزة، والافتتال السياسي، والنقص المزمن في الوقود، والبنية التحتية المتهالكة، والصراع وعدم الأمن المزمن إلى إمدادات الكهرباء غير الموثوقة للغاية في غزة.

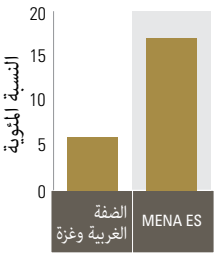
لا ترتبط العديد من الشركات في الضفة الغربية وغزة بالخدمات المالية

الشكل 5: الشركات الحاصلة على قرض مصرفي أو خط ائتمان



يتم تمويل معظم رأس المال العامل للشركات بواسطة أموال داخلية والتسليف من الموردين. ولا يمثل تمويل رأس المال العامل عن طريق البنوك سوى 3% في الضفة الغربية وغزة، وهو ما يقل كثيراً عن المتوسط في منطقة MENA ES (10%) وم يقدم نحو ثلاثة أرباع الشركات طلبات للحصول على قروض حيث أنها تملك رأس مال كافي وتصنف بالتالي على أنها غير مرتبطة بالقطاع المالي، مشكلةً بذلك ثاني أعلى نسبة في منطقة MENA ES. تدل حقيقة أن نحو 30% من شركات القطاع الخاص الرسمي لا تملك أي حساب جاري أو توفير وبالتالي لا تستخدم النظام المالي حتى للحصول على خدمات الصرف أن عدم الارتباط يعد هيكلية. وفي الواقع، أشارت 6% من الشركات فقط إلى حصولها على قرض أو خط ائتمان (الشكل 5). وبالرغم من تدني شيوخ قروض الأعمال، تبرز الضفة الغربية وغزة من حيث ممارسات الضمانات الصديقة للعميل. حيث تعتبر نسبة الضمانات المنقولة، مثل الآلات والمعدات أو المستحقات، الأعلى في اقتصادات منطقة MENA ES. وفي الوقت ذاته، يعتبر متوسط نسبة الضمانات هو ثاني أقل نسبة في اقتصادات المنطقة.

الشكل 6: الموظفين بدوام كامل من النساء



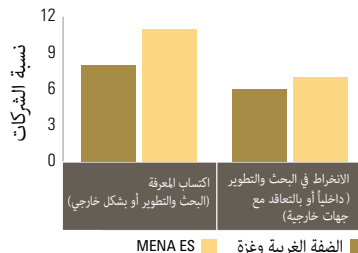
تأتي مشاركة النساء في القطاع الخاص في مرتبة متدنية قياساً باقتصادات منطقة MENA ES

تحقق الضفة الغربية وقطاع غزة واحدةً من أدنى المعدلات في مشاركة النساء في القوى العاملة وملكية أو إدارة الشركات في اقتصادات منطقة MENA ES. حيث لا تشكل النساء سوى 6% من الموظفين بدوام كامل، وهو ما يقل عن المتوسط الإقليمي والبالغ 17% (الشكل 6). إضافةً لذلك، تشارك النساء في ملكية 13% فقط من الشركات، بينما يضم 1% من الشركات سيدة في منصب إداري رفيع، بالمقارنة مع المتوسطين في منطقة MENA ES والبالغين 25% و6% على التوالي. تتضمن الأسباب الشائعة المذكورة لقلّة مشاركة النساء شح الفرص والعادات الاجتماعية والثقافية والمؤسسية. وبسبب استمرار الصراع وعدم الاستقرار، تفاقم الهواجس الإضافية حول السلامة الشخصية والقيود على الحركة من إعاقاة مشاركة النساء في القطاع الخاص الرسمي.

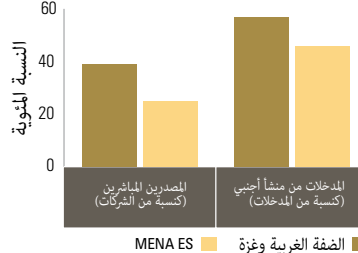
تنفق الشركات في الضفة الغربية وغزة القليل على أنشطة البحث والتطوير

في الضفة الغربية وغزة، يشكل المصدرون نحو 40% من كافة المصنعين كما أن مدخلات أكثر من نصف تلك الشركات هي ذات منشأ أجنبي (الشكل 7). رغم ذلك، يواجه

الشكل 8: الأنواع المختلفة لاكتساب المعرفة



الشكل 7: درجة المشاركة الأجنبية في التصنيع

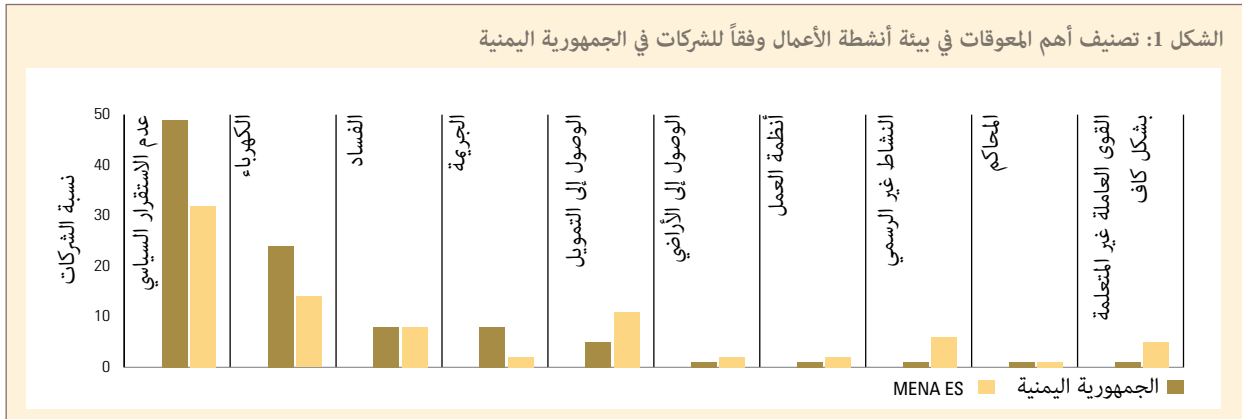


المستوردون أوقات انتظار في الجمارك أطول بكثير مما هو في منطقة منطقة MENA ES وهي 17 يوماً إضافةً لذلك، وبالمقارنة مع منطقة MENA ES ككل، تنفق نسبة أقل بشكل طفيف من الشركات في الضفة الغربية وقطاع غزة على أنشطة البحث والتطوير أو اكتساب المعرفة الخارجية (الشكل 8). حيث تقوم نحو ثلث شركات الصناعات التحويلية التي تستخدم التقنية العالية بذلك، بما يتوازى مع الشركات في تونس وجيبوتي.

تلخص التصورات الاقتصادية الدقيقة الاستنتاجات الاقتصادية لتقرير بعنوان "ما الذي يعيق القطاع الخاص في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟" لاحظ أنه قد تم احتساب المبيعات وإحصاءات نمو الوظائف على أساس سنوي باستخدام السنتين المرجعيتين 2009 و2012؛ وتم استخدام هاتين السنتين بحسب موعد إجراء مسوحات الشركات. تعود كافة النتائج والتفسيرات والاستنتاجات المعبر عنها في هذه الوثيقة بالكامل عن آراء المؤلفين. وهي لا تمثل بالضرورة وجهات نظر البنك الدولي/البنك الأوروبي لإعادة الأعمار والتنمية/بنك الاستثمار الأوروبي والرسميات التابعة لها، أو وجهات نظر مديراتها التنفيذيين أو الحكومات التي يمثلونها.

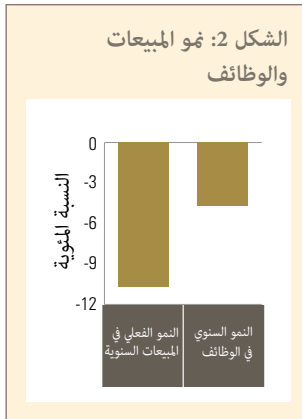
## الجمهورية اليمنية

الشكل 1: تصنيف أهم المعوقات في بيئة أنشطة الأعمال وفقاً للشركات في الجمهورية اليمنية



يشكل عدم الاستقرار السياسي العائق الأبرز الذي أشارت إليه الشركات في الجمهورية اليمنية

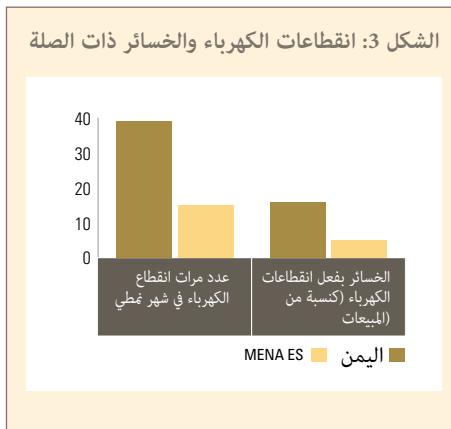
الشكل 2: نمو المبيعات والوظائف



تم إجراء العمل الميداني لمسح الشركات ما بين آذار/مارس 2013 وتموز/يوليو 2014، خلال فترة اتسمت بعدم الاستقرار في الجمهورية اليمنية، حيث تفاقم الوضع ما أدى إلى اندلاع حرب أهلية في مطلع 2015، وهما لا يدعو للدهشة، حددت نحو نصف الشركات عدم الاستقرار السياسي كأهم عائق في بيئة أنشطة الأعمال (الشكل 1). كما أشارت نحو ربع الشركات إلى الكهرباء باعتبارها العائق الأبرز. وبالرغم من عدم تصنيفه كأبرز عائق، تم اعتبار الفساد عائقاً رئيسياً أو شديداً للغاية من قبل 97% من الشركات، مما يشكل النسبة الأعلى بحسب بيانات كافة الاقتصادات التي شملها المسح. علاوةً على ذلك، اعتبر أكثر من 60% من الشركات الجريمة عائقاً رئيسياً أو شديداً للغاية أمام عملياتها الحالية؛ ويتعرض 17% من الشركات إلى خسائر بفعل السرقة والتخريب، وهي النسبة الأعلى في اقتصادات منطقة MENA ES. ليس من الغريب، عقب هذا الانهيار في بيئة أنشطة الأعمال، أن يتقلص حجم نشاط القطاع الخاص خلال هذا الفترة. حيث شهدت شركة نمطية، ما بين 2009-2012، تراجعاً حاداً في إيرادات مبيعاتها بنحو 11% سنوياً وتقلص في عدد الوظائف بمقدار 5% سنوياً (الشكل 2).

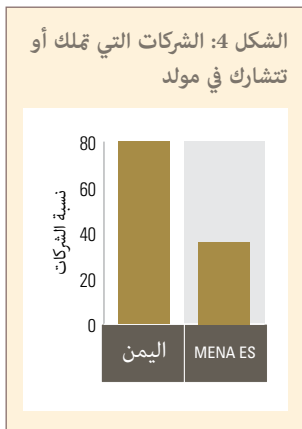
لا تزال الكهرباء تشكل قضية رئيسية للشركات في اليمن

الشكل 3: انقطاعات الكهرباء والخسائر ذات الصلة



بعد عدم الاستقرار السياسي، جاءت الكهرباء في المرتبة الثانية كأكثر العوائق المشار إليها من قبل الشركات في الجمهورية اليمنية. وتواجه شركات القطاع الخاص انقطاع الكهرباء لنحو 40 مرة في الشهر النمطي وتخسر أكثر من 16% من مبيعاتها السنوية كنتيجة لهذه الانقطاعات (الشكل 3). وبشكل يرتبط بذلك بصورة وثيقة، أشار القطاع الخاص إلى اعتماد كبير على المولدات الخاصة: حيث يملك أو يتشارك 8 من أصل 10 شركات يمنية في مولد (الشكل 4). بالمجمل، يحصل القطاع الخاص على 39% من احتياجاته من الكهرباء عن طريق هذه المولدات.

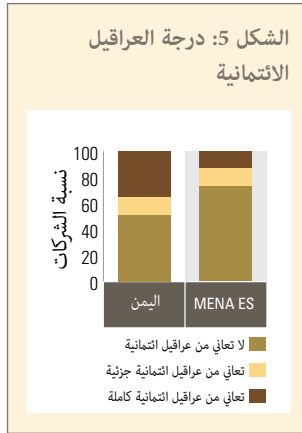
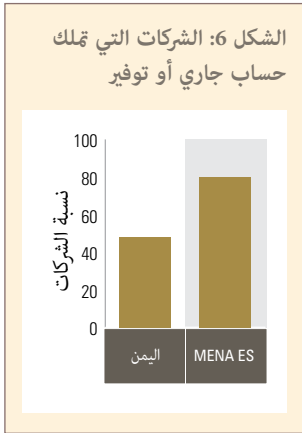
الشكل 4: الشركات التي تملك أو تتشارك في مولد





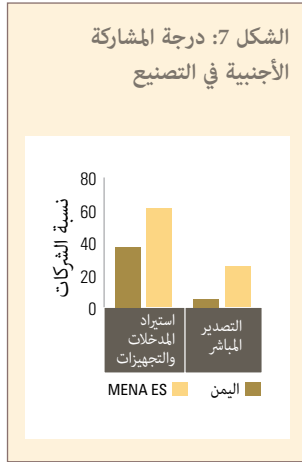
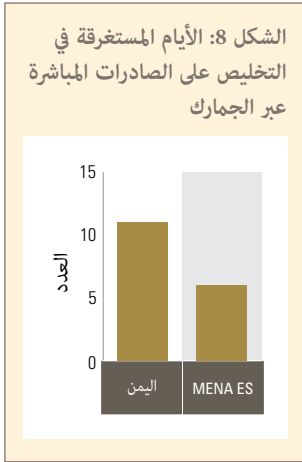
## لا تزال الشركات في الجمهورية اليمنية إلى حد كبير غير مرتبطة بالقطاع المالي

ملك الجمهورية اليمنية أعلى نسبة من الشركات التي تعاني من عراقيل ائتمانية- تلك التي تم رفض طلباتها للحصول على قروض (أو تم قبولها بشكل جزئي) و/ أو لم تلق التشجيع لتقديم الطلبات بسبب الأحكام والشروط غير المناسبة- من بين اقتصادات منطقة MENA ES (الشكل 5). ويعود ذلك إلى النسبة المرتفعة من الشركات التي لا تلتقى التشجيع لتقديم طلبات الحصول على القروض. علاوةً على ذلك، يتم الحصول على 1% فقط من التمويل عن طريق البنوك، وهي النسبة الأقل بين جميع اقتصادات منطقة MENA ES. تدل الحقيقة على أن نحو 50% من شركات القطاع الخاص الرسمي لا تملك أي حساب جاري أو توفير (الشكل 6) وبالتالي لا تستخدم النظام المالي حتى للحصول على خدمات الصرف أن عدم الارتباط يعد هيكلياً.



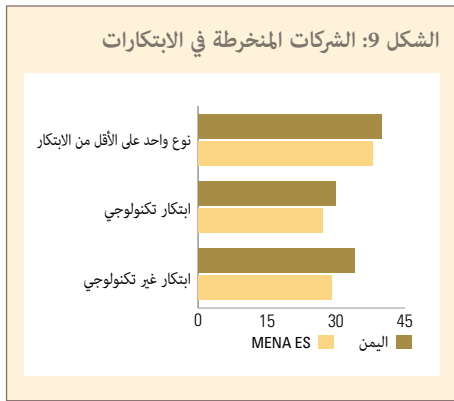
## تعتبر الشركات التصنيعية في الجمهورية اليمنية الأقل تكاملاً في الأسواق العالمية

بشكل بعيد كثيراً عن المتوسط في منطقة MENA ES، تقوم 37% فقط من الشركات التصنيعية اليمنية باستيراد عشر المدخلات أو التجهيزات على الأقل من المواد من الخارج (الشكل 7). على العكس من ذلك، تعتبر هذه النسبة بالمتوسط أكثر من 60% في منطقة MENA ES. ويعتبر المصنعون أقل تكاملاً في جانب التصدير. حيث يقوم 5% فقط من المصنعين بتصدير 10% على الأقل من مبيعاتهم إلى الخارج، أي خمس المتوسط الإقليمي في MENA ES. وبشكل لا يدعو للدهشة، تملك الجمهورية اليمنية أدنى نسبة للشركات التصنيعية التي تتاجر بالاتجاهين (التي تقوم بالاستيراد والتصدير)، مما يشير إلى أن هذا القطاع يقع تقريباً خارج سلاسل القيمة العالمية. إضافةً لذلك، تواجه الشركات اليمنية أوقات انتظار أطول للتخليص الجمركي عندما تقوم بالتصدير المباشر، مقارنةً مع الشركات في سائر منطقة MENA ES (الشكل 8).



## معدلات الابتكار في الجمهورية اليمنية متقاربة مع المتوسطات في منطقة MENA ES

ينخرط أكثر من 40% من الشركات اليمنية على الأقل في نوع واحد من الابتكارات (الشكل 9). وتشكل هذه إدخالات لمنتجات أو عمليات جديدة أو محسنة للغاية (الابتكارات التكنولوجية) أو أساليب تنظيمية أو تسويقية جديدة أو محسنة للغاية (ابتكارات غير تكنولوجية). وتعد معظم الابتكارات جديدة للشركة وليس لليمن أو الأسواق الدولية. وفي الجمهورية اليمنية، تقوم الشركات بشكل أساسي بإدخال أساليب تسويقية أو تنظيمية جديدة بدلاً من منتجات وعمليات جديدة؛ لكن تشير الشركات إلى ابتكارات تكنولوجية بمعدلات أعلى قليلاً من المتوسط في منطقة MENA ES.



تلخص التصورات الاقتصادية الدقيقة الاستنتاجات الاقتصادية لتقرير بعنوان "ما الذي يعيق القطاع الخاص في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟" لاحظ أنه قد تم احتساب المبيعات وإحصاءات نمو الوظائف على أساس سنوي باستخدام السنتين المرجعيتين 2009 و2012؛ وتم استخدام هاتين السنتين بحسب موعد إجراء مسوحات الشركات. تعود كافة النتائج والتفسيرات والاستنتاجات المعبر عنها في هذه الوثيقة بالكامل عن آراء المؤلفين. وهي لا تمثل بالضرورة وجهات نظر البنك الدولي/البنك الأوروبي لإعادة الأعمار والتنمية/بنك الاستثمار الأوروبي والرسميات التابعة لها، أو وجهات نظر مدراءها التنفيذيين أو الحكومات التي يمثلونها.



جيبوتي، جمهورية مصر العربية، الأردن، لبنان،  
المغرب، تونس، الضفة الغربية وغزة، الجمهورية اليمنية



European Bank  
for Reconstruction and Development

البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية

بنك الاتحاد الأوروبي

البنك  
الأوروبي  
للاستثمار

مجموعة البنك الدولي

