12

النشـــرة الاقتصاديـــة

المركز الاستشاري للدراسات والتوثيق

تعنى برصد المخاطر والمؤشرات وتحليل الاتجاهات الاقتصادية

العدد الثاني عشر: آب 2024

إعداد: مديرية الدراسات الاقتصادية

المحتويات

أولًا: اتجاهات وقضايا 3

1. مقاربات جديدة في قياس الناتج المحلّي الاجمالي 3
2. رقمنة الاقتصاد اللبناني بوصفه مخرجًا للأزمة الاقتصادية في لبنان 12
3. الاغتراب اللبناني من منظور استثماري 27

ثانيًا: تقارير وبرامج 49

4. تنويع المهارات في الدول العربية: فرصة للنموّ في ظل الثورة الصناعية الرابعة 49

ثالثًا: قضايا دولية 58

5. اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر عبر العالم ولبنان في ضوء التطورات الجيوسياسية 58

أولًا: اتجاهات وقضايا

1. مقاربات جديدة في قياس الناتج المحلّي الإجمالي، مع إشارة إلى لبنان

في أواسط التسعينيات من القرن الماضي ميّز الاقتصادي في جامعة ييل ويليام نوردهوس بين طريقتين في احتساب تطوّر كلفة الإنارة خلال قرنين من الزمن. الطريقة الأولى من خلال الطريقة التقليدية المستعملة في احتساب الناتج المحلّي الاجمالي GDP والمتمثلة في قياس التغيّر في أسعار أدوات الإنارة مع مرور الزمن، وبذلك تكون كلفة "الضوء" زادت من ثلاث مرات إلى خمس مرات بين عامي 1800 و1992.أمّا الطريقة الثانية فتأخذ بعين الاعتبار التغيّر في جودة وكفاءة السلع المستخدمة في الإنارة بدءًا بالشمعة وانتهاء بأحدث المصابيح الكهربائية. ومع التحسن الهائل في الجودة تكون كلفة الشمعة/الساعة قد تقلّصت وفق هذه الطريقة مئات المرات في المدة الزمنية المذكورة.

يضرب نودهوس هذا المثال ليؤكد على ضرورة أن نأخذ بالحسبان تغيّر كفاءة السلع التي نستهلكها عند احتساب الناتج الحقيقي المرتبط بتغيّر الأسعار. في حالة "الضوء" يتراجع معدل التضخّم السنوي في أسعار السلع التي تولّده بنسبة 3.6 بالمئة إذا أخذنا بعين الاعتبار تطور الجودة مع مرور الزمن. أي إذا اعتمدنا مقياس التضخم معدلًا بالجودة Quality adjusted measure، وهذا من شأنه أن يراكم فارقًا تراجعيًا في الأسعار مقداره حوالي 890 مرة في مدة 192 عامًا المذكورة أعلاه.

وبناءً عليه، يطرح التحوّل في الأنشطة الاقتصادية من إنتاج السلع المعتمدة على المدخلات المادية إلى السلع المعتمدة على المدخلات المعرفية أسئلة حرجة بشأن الطرق والمناهج التي نعتمدها في قياس الناتج المحلّي الاجمالي، ويزيد من ذلك بروز ما صار يطلق عليه **اقتصاد التجربة**[1]، حيث يسعى الناس إلى زيادة إشباعهم من خلال الانخراط في تجارب جديدة وذات جودة وفرادة مرتفعين (كالقفز بالمظلة أو مشاركة أصحاب الثقافات الأخرى طقوسهم وعاداتهم) وعدم الاكتفاء باستهلاك مزيد من السلع والخدمات في زيادة الإشباع. والمفارقة أن قيمة المنافع التي توفرها السلع والخدمات في الاقتصاد الجديد لا تنعكس بما فيه الكفاية على الناتج المحلّي الذي يحسب قيمها السوقية فقط. بل إن العديد من المنتجات المعرفية الجديدة كمنصّات التسلية المجانيّة ومواقع التواصل الاجتماعي مثل منصة اكس (تويتر سابقًا) وفايسبوك والبرامج المجانية المفتوحة والخدمات المحتسبة ضمن اقتصاد الشبكات، مثل أوبر للنقل Uber taxi، و آر بي أن بي Airbnbللحجز الفندقي، تكاد لا تظهر في قياس الناتج لضآلة كلفتها أو لانعدامها.

تطوُّر المفهوم وإشكالياته

لا يعرف كثير من الناس أن مفهوم الناتج المحلّي الاجمالي GDP، الذي يُعدّ بديهيًا في قياس حجم الاقتصاد، هو ابتكار حديث نسبيًا ظهر بين الحربين العالميتين الأولى والثانية. في عام 1932 وُجّه سؤال إلى الاقتصادي روسي المولد سايمون كوزنتس Simon Kuznets عن سُبل تقدير الدخل القومي في أميركا لمعرفة حدود الركود في أزمة الكساد الكبير. وفي بريطانيا قام كولين كلارك Colin Clark وهو من موظفي الإدارة الطموحين بجمع إحصاءات عن الدخل القومي في عشرينيّات القرن الماضي. بعد ذلك حاول جون مايناردكينز تحديد قدرة بريطانيا أثناء الحرب في صناعة أسلحة ودبابات وطائرات حربية. ومن أجل ذلك سعى عام 1940 إلى وضع تعريف علمي للناتج بوصفه مجموع الاستثمار والاستهلاك والإنفاق الحكومي

1 للمزيد عن اقتصاد التجربة انظر مثلًا:

Pine J. and Gilmore J; The Experience Economy; Harvard Business School Press, Boston, 1999.

وصافي الصادرات. وفي حين رأى كوزنتس في الإنفاق الحكومي كلفة على القطاع الخاص، لاحظ كينز أنّ عدم إدراج الإنفاق والاستثمار الحكومي ضمن عناصر الطلب الكلّي Aggregate Demand سيقلّص حجم الناتج المحلّي حتى ولو كان الاقتصاد في حالة نموّ.

وقد ذاع استعمال طريقة كينز عبر الأطلسي، واستفادت منه الدول بعد ذلك لتقدير نواتجها في خِضمّ سعيها للاستفادة من مشروع ماريشال الأميركي لإعادة بناء أوروبا. وقد زاد من أهمية مقاربة كينز للناتج أن محاربة الركود في أثناء السلم تكون من خلال جانب الطلب Demand- side في حين يُعتمد على جانب العرض Supply-side في تحريك الاقتصاد أثناء الحرب. وفي سياق وضع إطار متفق عليه عالميًا لقياس الاقتصاد، طلبت الأمم المتحدة في خمسينيات القرن الماضي من ريتشارد ستون وضع قالب محاسبي للناتج المحلّي الإجمالي GDP يمكن استخدامه من جميع الدول الأعضاء.

وفي العموم ارتبطت مساعي تطوير طرق احتساب الناتج بالحرب العالمية الثانية وحاجات إعادة الإعمار بعدها، أي عندما كانت الإنسانيّة على المِحكّ ومشغولة بقضايا البقاء، ولذلك لم تؤخذ بعين الاعتبار في قياس الناتج مسائل هامة مثل: اهتلاك الأصول وتلوث البيئة والمنتجات غير السوقية في مجالات المعرفة والثقافة والعلم والفن.

وفي عام 1972 نشر كل من جايمس توبن ونوردهوس ورقة عن قياس الرفاهية[2] احتسبا فيها بعض جوانب الإنفاق الحكومي مثل الدفاع والتعليم بوصفها كلفة على الإنتاج لا جزءًا من الناتج. لكنهما أخذا بعين الاعتبار في تعديل قياس الناتج تآكل رأس المال وتدهور الحياة وشدّة الازدحام. وتعدّ هذه الورقة استجابة لمشكلة الهواجس البيئية التي تهملها الطرق التقليدية، فهذه الأخيرة تتعامل مع استنفاد موارد الكوكب وتدمير شروط الحياة على أنها قِيَم مضافة على الناتج وليس عبئًا يُفترض أن يحسم منه.

وفي عام 2009 دعت ورقة أُعدّت بطلب من الرئيس الفرنسي وبإشراف الاقتصادي المعروف جوزيف ستيغليتز إلى التخلص من "صنم الناتج المحلّي الإجمالي" لمصلحة نموذج أكثر شمولًا يتضمن مصفوفة من المعلومات والبيانات يمكن من خلالها التقاط كل عناصر الرفاه البشري، ففي واقع الحال هناك الكثير من الأشياء المفيدة والقيّمة لكنها غير مادية بتاتًا ولا يمكن المتاجرة بها"[3].

لماذا يجب إعادة النظر بطرق قياس الناتج؟

المشكلة في مفهوم الناتج المحلّي الإجمالي أنّه، بحسب ناقديه، من بقايا عصر الصناعة أو الثورة الصناعية الثانية، ففي الخمسينيات من القرن الماضي كانت الصناعة تشكّل ثلث الناتج تقريبًا فيما لا تتجاوز النسبة الآن ربع الناتج العالمي، ومع ذلك فإن مخرجات الصناعة تساوي تقريبًا إجمالي مخرجات الخدمات، وهي موزعة في الحسابات القومية على 24 فرعًا مختلفًا في مقابل حوالي ضعف هذا العدد لقطاع الخدمات الذي يشكّل أكثر من ثلثي الناتج المذكور. ومن المشاكل المطروحة بخصوص قياس الناتج والتي تدعو إلى مراجعته، نذكر الآتي:

1- تُركِّز معادلات المحاسبة الوطنية على المنتجات التي يمكن بيعها وشراؤها في السوق لسببين: أولًا، لأنها قابلة للتسعير ويمكن إخضاعها للضريبة، وثانيًا لأنها تتفاعل مع سياسات إدارة الطلب وتستجيب لإجراءاتها المالية والنقدية. وبنتيجة التركيز على المنتجات السوقية فقط تخرج العديد من القيم المنتجة من حسابات الناتج مثل العمل المنزلي غير المأجور (يعبر بول ساموليسون عن ذلك ساخرًا بقوله: الناتج ينخفض إذا تزوج الرجل من خادمته). أما مشكلة احتساب منفعة السكن بالنسبة إلى المساكن المشغولة من أصحابها فقد حُلّت من خلال إدراج عملية شراء المنزل ضمن أنشطة الاستثمار، والقيمة الافتراضية لاستئجار سكن مماثل ضمن معادلة الناتج المحلّي. وقد أضاف ذلك إلى الناتج المحلّي الإجمالي في لبنان للعام 2002 حوالي

[2] W. Nordhau and W. and J. Tobin; Is growth obsolete? Columbia University Press, 1972: New York.

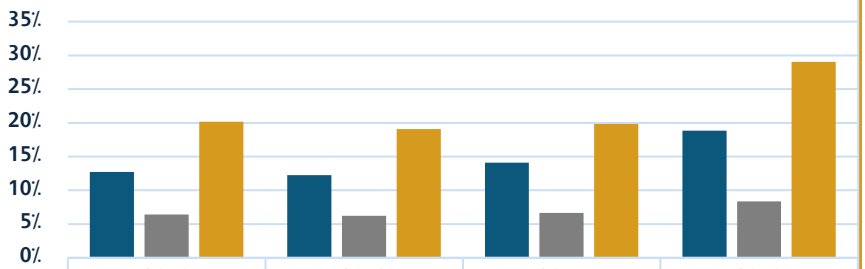
[3] The trouble with GDP; The economist; April 30TH-MAY 6TH 2016.PP:21-24.

مليار ونصف المليار د.أ دفعة واحدة (ما يوازي 8.5 بالمئة من الناتج) في نهاية تسعينيّات القرن الماضي عندما جرى تعديل منهجيّة إعداد الحسابات القوميّة لتشمل المساكن المشغولة من أصحابها. ولم يقف الأمر عند هذا الحد في مراجعة طرق قياس الناتج المحلّي الاجمالي عالميًا، بل زيدت أنشطة جديدة بعضها غير مشروع، مثل الدعارة والمخدرات والتي أضافت مثلًا 0.7 بالمئة إلى الناتج البريطاني.

2- **سوء تقدير عائدات الأنشطة المصرفية ونواتجها**، فهذه تقاس بالفارق بين الفوائد الدائنة والمدينة. لكن هذا الفارق يتضمن أيضًا المخاطر، إذ يساوي الهامش المصرفي Spread الفارق بين معدل الفائدة التي يتلقاها المودعون وتلك التي يدفعها المقترضون، مع الأخذ بعين الاعتبار علاوة المخاطر (أي بعد إضافة نسبة موازية للخطر إلى معدل الفائدة الخالي من الخطر Risk free interest rate)، وبذلك يزداد الهامش المصرفي مع ارتفاع معدلات المخاطرة، أي أنّ مساهمة القطاع المصرفي في مجموع الناتج المحلّي الإجمالي تنمو خلال الأزمات الاقتصادية والمالية والمصرفية والنقدية بدلًا من أن تتقلّص.

وقد حدث هذا في لبنان في السنوات التي سبقت أزمته المالية والمصرفية عام 2019، كما يظهر في الرسم البياني رقم 1 أدناه. فقد زادت قيمة الفوائد المدفوعة إلى الزبائن في القطاع المصرفي من 7295 مليار ل.ل (ما يعادل 12.73 بالمئة من الناتج المحلّي) في العام 2010 الذي عرف فيه البلد استقرارًا ونموًّا اقتصاديّين إلى 15609 مليار ل.ل (18.84 بالمئة من الناتج) عام 2018 الذي شهد ارتفاعًا حادًا في المخاطر قبيل الأزمة. وما بين العامين المذكورين زادت نسبة مجموع الإيرادات المرتبطة بالفائدة في المصارف اللبنانيّة من 20.17 بالمئة إلى 29 بالمئة من الناتج، كما تضاعف مجموع قيم هوامش الفائدة في القطاع من 3675 مليار ل.ل إلى 6945 مليار ل.ل. (من 6.4 إلى 8.4 بالمئة من الناتج).

رسم بياني رقم 1 : تطور نسبة الفائدة وهوامشها إلى الناتج في لبنان 2010-2018



	2010	2013	2016	2018
الفوائد المدفوعة للزبائن في المصارف نسبة إلى الناتج	12.73٪	12.26٪	14.08٪	18.84٪
هامش الفائدة نسبة إلى الناتج	6.41٪	6.24٪	6.64٪	8.38٪
مجموع ايرادات الفائدة نسبة إلى الناتج	20.17٪	19.09٪	19.82٪	29.02٪

3- **صعوبة تحديد المعدّل الفعلي للتضخّم**، بوصفه مؤشرًا لا غنى عنه لتحديد الناتج الحقيقي. فالمستوى العام للأسعار يختلف باختلاف المقاربة الحسابية المعتمدة. فإذا استعملنا مثلًا المتوسط الهندسي Geometric-mean aggregation بدلًا من المتوسط الحسابي Arithmetic-mean aggregation في تقدير المتوسط العام لأسعار السلع التي تتكون منها سلّة الاستهلاك، فسنعاين تراجعًا في معدل التضخم ومن ثمّ زيادة الناتج الحقيقي، والعكس بالعكس (لأنّ المتوسط الهندسي أقل من المتوسط الحسابي).

لا يؤخذ بعين الاعتبار في احتساب التضخم أيضًا فوارق الأسعار بين الفئات الاجتماعية، فقد يمس التضخم السلع التي تشكّل جزءًا كبيرًا من سلّة استهلاك الفقراء وجزءًا يسيرًا من سلّة استهلاك الأثرياء وقد يحدث العكس، وفي الحالتين يكون مكمّش الناتج المحلّي الإجمالي GDP deflator أو مؤشر أسعار المستهلك CPI مختلفًا بين فئة اجتماعية وأخرى. لكن أنظمة المحاسبة الوطنية تعتمد مقياسًا موحدًا للأسعار على مستوى بلد بأكمله، ولا تأخذ بعين الاعتبار الفوارق في تكوين سلّة الاستهلاك بين فئة من فئات الدخل وأخرى (ومنطقة وأخرى)، ولهذا السبب يكون الدخل الحقيقي للفئات المذكورة مقدّرًا بأعلى أو بأقل من قيمته الفعلية. ولا يجري التمييز أيضًا بين تغيّر أسعار مخرجات الإنتاج، أي السلع والخدمات المتاحة للاستهلاك النهائي، وأسعار مدخلات الإنتاج التي لا تشكّل جزءًا من سلّة المستهلك.

إذا أجرينا محاكاة لهذه المشكلة في احتساب الناتج المحلّي **للبنان**، فسنعثر على فروق ملموسة في معدّل التضخم بين الفئات الإجتماعيّة ناتجة عن التباين بين أنماط استهلاكها. وباستخدام المعطيات المتوفرة عن الأوضاع المعيشيّة للأسر اللبنانيّة يتبيّن وجود اختلافات ملحوظة في توزيع الأسر لنفقاتها بين فئات الدخل. فقبل الأزمة كان إنفاق الأسر الفقيرة على الغذاء في لبنان يساوي ضعف إنفاق الأسر ذات الدخل المتوسط والمرتفع على الغذاء، وعلى الرغم من عدم تحديث البيانات فإنّ التراجع الحادّ في مداخيل الفقراء بسبب الأزمة يبعث على الاعتقاد أنّ نسبة إنفاقهم على الضروريّات في سلّة الاستهلاك الخاصة بهم قد تضاعفت، وهو ما يشمل إلى جانب الغذاء بنودًا أخرى كالإنفاق على المسكن وخدماته.

وعلى سبيل المحاكاة، إذا أخذنا بعين الاعتبار أن أسعار الغذاء في لبنان تضاعفت حوالي 241 مرّة قياسًا على ما كانت عليه عام 2019 فيما تضاعف متوسط الأسعار 60 مرّة تقريبًا، وافترضنا أن أسعار السلع الأخرى بقيت على حالها، نستنتج حينها أنّ متوسط تضخّم الأسعار عند الفقراء ومن ثمّ التآكل في دخلهم الحقيقي أعلى بكثير مما عليه الحال لدى الفئات الميسورة.

لكن أرقام التضخم بقيت متقاربة بين فئات الدخل، لأن التغيرات في الأسعار شملت بنود استهلاك السلع الكمالية بقدر مماثل للزيادة الحاصلة في أسعار السلع الضرورية أو أكثر منها أحيانًا.

4- **المقارنة بين التضخم وارتفاع الجودة.** إذ يمكن أن يرتفع سعر سلعة ما مثل الهاتف الذكي، لكن هذا الارتفاع يترافق مع زيادة جودة هذه السلعة وكفاءة استعمالها وتحسّن أدائها. وقد بيّنت دراسة أجريت في أواسط التسعينيات في جامعة ستانفورد أنّ التضخم مقدّر بأعلى من معدله الفعلي بنسبة 0.6 بالمئة على الأقل عبر السنوات، لأن طرق قياسه لا تلحظ تحسّن الأداء عند احتساب معدلات التضخم. وللتغلب على جوانب القصور هذه أُجريت اختبارات بغرض تحديد القيمة الضمنيّة للسلعة إذا ما أضيفت إليها مزايا جديدة، فُيسأل المستهلك مثلًا عن النسبة التي يكون مستعدًا لإضافتها إلى السعر لقاء التمتع بميزة جديدة في المنتج، وعند مقارنة تطور سعر السلعة تحذف النسبة الإضافية من الفارق (مثلًا إذا كان المستهلك مستعدًا لإضافة 4 بالمئة على سعر المنتج للحصول على ميزة معيّنة وارتفع سعر هذا المنتج بنسبة 10 بالمئة بعد إضافتها، يكون معدل التضخم مقدّرًا بالجودة 6 بالمئة فقط أي: 10 ناقصًا 4). وعلى الرغم من أهميّة هذه الطريقة فإنها تتطلب جهودًا مضنية لوجود مروحة واسعة من السلع ذات المزايا المتغيرة باستمرار، ولأنّ معرفة السعر الضمني تتطلّب تقديرات متكررة للتأكد من دقته، ويزداد الأمر صعوبة في الحالات التي يطرأ فيها تغير كمّي ونوعي على السلعة في آن معًا، أو عندما يجري تطوير المنتج على نحو لا يمكن للمستهلك توقّع منفعته مسبقًا (مثل صعوبة توقع منفعة الدردشة في مواقع التواصل الاجتماعي قبل وضعها في الاستخدام لأول مرة، علمًا أنّ تطبيقات أخرى مشابهة ظهرت إلى الوجود ثم اختفت لضعف الإقبال عليها).

وإلى جانب ذلك تبرز صعوبة في قياس قيمة المنتجات التي تمتزج فيها السلعة بالخدمات المرتبطة بها وبالبيئة التي ترافق استهلاكها. فمثلًا قيمة الوجبة التي تُقدَّم في المطعم لا تكمن في جودة الطهي وحدها، بل تشمل سرعة الحصول عليها والهدوء الذي

نتمتع به أثناء تناولها، وبذلك يمكن أن تتغير قيمة السلعة نفسها مع تغيّر الخدمات المصاحبة لها والظروف التي تُستهلك أثناءها.

في **لبنان** ربما يكون معدّل التضخّم مقدّرًا بأقل من قيمته الفعليّة، على نحو يجعل أرقام الناتج المحلّي الحقيقي أقلّ من المعلن عنه. فبعض السلع والخدمات التي يُقَاس التغيّر في سعرها سنة بعد سنة تراجعت جودتها مقارنة بما كانت عليه قبل الأزمة، ولا سيّما منها خدمات التعليم والصحّة والاستشفاء والاتصالات وبعض أصناف الغذاء والدواء، وهذا يجعل التغيّر في أسعارها معدّلًا بالجودة أكبر من المعلن عنه. ومن العوامل التي تؤثر على دقة الأرقام في لبنان أيضًا صعوبة تحديد أسعار الخدمات المقدّمة بصورة غير نظاميّة وكلفة العمولات المالية، كما لا يُؤخذ بعين الاعتبار السلع والخدمات التي تقدّمها هيئات لا تبغي الربح بأسعار متهاودة، والتي تضاعف حجمها في دورة الاستهلاك بعد الأزمة.

5- مشكلة قياس القيمة الحقيقية للخدمات التي يقدّمها القطاع العام ومنافع السلع الجديدة. فوفق أنظمة المحاسبة الوطنية يساوي ناتج القطاع العام كلفة إنتاج الخدمات العامة المتمثلة في الرواتب والأجور والنفقات الجارية، والمفارقة هنا هي أن رفع الأجور (بسبب ضغط نقابات الموظفين مثلًا) وتضخيم حجم البيروقراطية الحكومية لأسباب سياسية، وزيادة الهدر في الإنفاق، تؤدي إلى تعظيم حصة القطاع العام من الناتج المحلّي الإجمالي بمعزل عن قيمة الخدمات والوظائف التي يؤديها وتغير إنتاجية العاملين فيه.

ومن هذه الناحية، مرّ **لبنان** بحالتين متعارضتين في مدّة زمنيّة قصيرة، ففي عام **2017** زِيدت رواتب القطاع العام من دون حدوث تغيّر في الإنتاجيّة، وبمعدلات تفوق الزيادة المتراكمة في الإنتاجيّة قبل إقرار السلسلة الجديدة، وبعد الأزمة انخفضت الأجور الحقيقيّة للقطاع العام بنسب كبيرة تزيد على نسبة تراجع إنتاجيّة هذا القطاع، وبما لا يتناسب مع الانخفاض العام في المداخيل في البلد جرّاء الأزمة. وفي الحالتين كانت المخرجات المقدّرة نقديًا للقطاع العام أعلى من قيمته الفعليّة (قبل الأزمة) وأقلّ منها (بعد الأزمة)، ما يؤثر بالضرورة على تقديرات الناتج.

أما **المنتجات الجديدة** فهي من النوع الذي لا يمكن معرفة قيمته الفعلية إلّا بعد مرور مدة طويلة من الزمن، مثل العمليات الجراحية المعقّدة والأدوية المكتشفة حديثًا والتي قد لا تظهر كل عوارضها الجانبية إلّا بعد مرور مدة طويلة من الزمن.

وكما لاحظت لجنة بوسكن[4] Boskin commission، تجلب السلع الجديدة صداعًا خاصًا، لصعوبة تحديد فائض المستهلك الناتج عنها، ويعادل هذا الفائض الفارق بين سعر الحيازة Reservation price (أي السعر الأقصى لسلعة محدّدة الذي يوافق المشتري على دفعه في جانب الطلب والسعر الأدنى الذي يقبل به البائع في جانب العرض)، والسعر الفعلي Actual price الذي يساوي مجموع ما يكون المستهلك مستعدًا لدفعه لقاء كل جزء من أجزاء السلعة أي بما يساوي مستوى إشباعه الكلّي منها. وهذا ما يُطلَق عليه فائض المستهلك Consumer surplus، الذي يعطي قيمة أعلى للوحدة الأولى المستهلكة من السلعة وقيمًا متناقصة للوحدات الإضافية منها، في حين أن سعر الحيازة يساوي قيمة الوحدة الأخيرة منها بالنسبة إلى المستهلك.

وعلى العموم فإنّ تحديد السعر الفعلي للسلعة يصبح أكثر تعقيدًا في ظل التعدّد الهائل في الخيارات التي يواجهها المستهلك، مثل أنواع التلفزيونات ومسكّنات الألم والمنظّفات التي تضعف قدرته على المقارنة بين منافعها وأسعارها بدقة. ثمّ إنّ جزءًا كبيرًا من منافع السلع الجديدة لا يجري استردادها داخل السوق، نظرًا إلى ضخامة الكلفة التأسيسية لإنتاجها Upfront cost، فيما تكون كلفتها الحدّية صفريّة أو قريبة من الصفر، بحيث يمكن للمستهلك أن يحصل عليها بصورة شبه مجانية في الظروف العادية. وأكثر ما ينطبق ذلك على

[4] See: Commitee on Finance, United States Senate, William V. Roth, JR., Chairman; Final Report of the Advisory Commission to Study the Consumer Index; U.S. Government Printing Office; Dec.**1996**.

مواقع التواصل الاجتماعي الشهيرة والبرامج المفتوحة وقواعد البيانات المجانية والبرامج المعلوماتية المتخصّصة والمنتجات الفنية والعلمية والأدبية على اختلافها. قد يُقَال إن المستهلك يتحمل بعض التكاليف الضمينة غير المنظورة كالإعلانات، لكن كلفة الإعلان على المستهلك تظلّ أقل بكثير من المنافع الفعلية التي ينالها، بل إنّ بعض الخدمات التي تُقدّم مجّانًا تكون دون إعلانات (كتطبيق الواتساب).

كيف تُقيّم الخدمات الرقمية؟

نخلص بناء على ما تقدم إلى أن الخدمات الرقمية التي باتت تؤدي دورًا أساسيًا في الاقتصاد والحياة اليومية للناس، يصعب تسعيرها ويتعذّر من ثمّ إضافتها إلى الناتج المحلّي. المراجعة التي ترأسها السير شارلز بين في هذا الشأن خلصت إلى مقاربتين بخصوص تقدير قيمة "الخدمات الرقمية المجانية". تقترح المقاربة الأولى تقييم هذه الخدمات بما يساوي كلفة الوقت الذي نصرفه على الإنترنت في استهلاكها. وقد اعتمد مكتب التحليل الاقتصادي في الولايات المتحدة الأميركية طريقة مماثلة في قياس الأنشطة غير السوقية، فاستعمل قيمة الأجور في السوق في تقدير قيمة أنشطة الإنتاج المنزلية مثل الطبخ والتنظيف وكيّ الملابس. وبالطريقة نفسها وجد كل من أريك برينجولفسون وجي إي أوه من معهد ماسوشتس للتكنولوجيا MIT أنّ المكاسب المتأتية من منتجات الانترنت المجانية أضافت ما مقداره 0.74 بالمئة سنويًا إلى الناتج المحلّي الإجمالي الأميركي في السنوات 2007-2011، في حين قدّرت دراسات أخرى الزيادة بأقل من ذلك.

المقاربة الثانية في تقييم "الخدمات الرقميّة المجانيّة" تستند إلى تطوّر الاستخدام بوصفه مؤشرًا مقرِّبًا Proxy للقيمة الإضافية للمنتجات الجديدة غير السوقية. فإذا افترضنا أنّ معدّل استخدام الانترنت هو المؤشّر المقرِّب لقطاع المعلومات، يكون هذا الأخير قد نما في أوروبا بنسبة 35 بالمئة سنويًا مابين عامي 2006 و2014، وبذلك يسجّل الناتج البريطاني زيادة مقدارها 0.7 بالمئة أعلى من الناتج المعلن[5]. وحتى بالنسبة إلى السلع التي لا تُقدَّم مجانًا فإنّ رقمنتها وزيادة تحميلها على الشبكة يخفّضان مبيعاتها وعوائدها في السوق. ويسري الأمر نفسه على قراءة الصحف وحجز تذاكر السفر وغرف الفنادق. حيث توسع شبكة الإنترنت نطاق استهلاك هذه المنتجات وتزيد الإشباع منها لكن في المقابل تنخفض عوائدها. وعلى النقيض من ذلك تقلّص الحروب أو الزلازل أو الكوارث الطبيعية، رفاهية الناس بفعل المعاناة التي يمرّون بها، ومع ذلك فإن إعادة بناء المساكن والبنى التحتية والمنشآت بعدها تؤدي إلى تضخم كبير في الناتج.

لو أخذنا بإحدى هاتي المقاربتين في بلدان تمرّ بأزمة اقتصاديّة لوجدنا أن استخدامها سيفضي إلى محو جزء من آثارها، إحصائيًا وعلى نحو مضلّل. فمثلًا تضاعفت نسبة البطالة في **لبنان** حوالي ثلاث مرّات بعد عام 2019 الأمر الذي من شأنه إطالة أوقات الفراغ عند العاطلين عن العمل وتعزيز قدرتهم على استهلاك الخدمات الرقميّة. وهذا يعني، بالمنهجيتين المذكورتين، إضافة قيمٍ إلى الاقتصاد تساوي عدد ساعات الاستهلاك الرقمي مضروبًا بمتوسط قيمة الأجور في السوق (في المقاربة الأولى)، أو تساوي مقدار نمو حجم قطاع المعلومات بما يوازي نمو استهلاك الخدمات الرقميّة (في المقاربة الثانية). وفي الحالتين سنحصل على تقديرات أعلى للناتج المحلّي ولحصّة الفرد منه مقارنة بالتقديرات التي لا تأخذ بعين الاعتبار الاستهلاك الرقمي المرتبط بالبطالة. ومهما كانت هذه الزيادة فإنّها لن تنعكس على مستوى المعيشة ولن تقلّل الفقر، ولن تعظّم قدرة البلد على معالجة الخسائر، ولن يكون لها أي أثر على الميزان التجاري والحساب الجاري وعلى رصيد ميزان المدفوعات.

إنّ تجاوز معضلة العلاقة بين استهلاك الخدمات الرقمية والناتج تكون من خلال تبنّي فرضيات مبتكرة كالمذكورة أعلاه تسمح بإظهار منافع استهلاكها وقيمه في فائض المستهلك. لكن معضلات أخرى تعترض هذا السبيل ومنها، إلى ما ورد أعلاه عن تضخيم

[5] Ibid

الناتج بنحو لا ينعكس على الموازين الأساسيّة، تباطؤ بروز أثر الاختراعات الجديدة على الإنتاجية العامة للاقتصاد TFP، أو حصر هذا الأثر في عدد قليل من الصناعات، كما حدث إبّان الثورة الصناعية الأولى. والتحدي الأبرز هو بناء مقياس يأخذ بالحسبان مروحة واسعة من التغيّرات في جودة السلع والخدمات التي نستهلكها، وهذا يفترض التعامل مع صعوبات عدة مثل تلك المرتبطة بتطور السلع وتغير طبيعة استخدامها وكفاءة الاستخدام مع مرور الأيام، ومن أجل ذلك علينا أن نعثر على وسيلة للمقارنة مثلًا بين المنافع المتأتية من البريد الإلكتروني المحمول في هواتفنا مع منافع آلة الفاكس القديمة، أو بين الرفاهية التي توفرها السيارات ذاتية القيادة مقارنة بالعربات البطيئة في بداية القرن العشرين، وكذلك بين التلفاز التقليدي والتلفاز متعدّد الأغراض. وهذا لا يخلو من تعقيدات تقنية ومفاهيميّة كثيرة.

قصور البدائل

من الواضح أنّ المقاربات الجديدة لم تصل بعد إلى النضج المطلوب من الناحيتين المفهوميّة والتقنيّة. فمنذ ثلاثينيات القرن الماضي رافق بروز مفهوم الناتج المحلّي السؤال الآتي: هل يمكن الاكتفاء بمؤشر Indicator كمّي لقياس النشاط الاقتصادي، أم أن المطلوب هو ابتكار دليل Index كمّي ونوعي متعدد الأغراض يقيس فيما يقيسه أيضًا الرفاهية الاجتماعية؟ أيدّ سايمون كوزنتس الخيار الأخير، لكن متطلّبات توزيع الموارد في زمن الحرب حسمت النقاش لمصلحة أولوية القياس الكمّي للنشاط الاقتصادي، وهذا ما صار يعرف بالناتج المحلّي الإجمالي، الذي يدرك الاقتصاديون جوانب قصوره ولا سيما في مجال الرفاهية. وقد وجد توبين ونوردهاوس في مقالتهما أنّ قياس الرفاه الاقتصادي أكثر ملاءمة من قياس الناتج في توجيه السياسات الاقتصادية استنادًا إلى تجارب ما بعد الحرب العالمية الثانية.

بعد ذلك اقترح آخرون عددًا من الخيارات البديلة. ومن أشهرها مؤشر الرفاه الاقتصادي المستدام، الذي وضعه هيرمان دالي وجون كوب في عام 1989، وهذا المؤشر يطرح من معادلة الناتج المحلّي الإجمالي مجموعة من التكاليف غير الملحوظة في أنظمة المحاسبة الوطنية الدولية، مثل نضوب الموارد، والتلوث والجريمة والبطالة. وبحكم التعريف يكون نمو الرفاهية المستدامة (والمؤشرات المماثلة له) أقل من نمو الناتج المحلّي الإجمالي (Hausman 1996)[6]. بيد أن التقليل من نمو الرفاهية على هذا النحو يغفل الآثار الإيجابيّة للتحسن الهائل في نُظم الرعاية الاجتماعية، والمروحة الواسعة من الخيارات التي أوجدتها الابتكارات الجديدة، وهذه جميعها لا تظهر في معادلات الناتج المحلّي إلّا على نحو يسير وجزئي، فلو جرى اعتبارها كان نمو الرفاهية أعلى من نمو الناتج.

وعلى الرغم من القصور المذكور، أحرزت نظريات عدّة تقدمًا في ابتكار مؤشرات أرحب في قياس مكاسب النشاط الاقتصادي مقارنة بمفهوم الناتج المحلّي، ومنها مؤشر التنمية البشرية HDI ومؤشر التقدم الحقيقي GPI. بالنسبة إلى المؤشر الأول يكون النشاط الاقتصادي إيجابيًا وفعالًا بقدر انعكاسه على رفاهية البشر وأدائهم، فقيمة النشاط الاقتصادي لا تنحصر بمستوى الدخل المنبثق منه، بل بقدرته على تحسين ظروف حياة القائمين به على صعيدي الصحة والتعليم. ومع زيادة متوسط الدراسة الفعلي والمتوقع لأفراد أصحاء تزداد حرية الاختيار في المجتمع، بنوعيها الإيجابي (قدرة الناس على الفعل) والسلبي (غياب الموانع التي تحول دونه)، وبذلك تمضي التنمية قُدمًا بأبعادها المختلفة، تنمية البشر من خلال البشر ومن أجلهم.

أما مؤشر التقدم الحقيقي فيستند إلى نظريات الاقتصاد الأخضر، الذي ينظر إلى السوق بوصفها جزءًا لا يتجزأ من نظام بيئي متكامل Ecosystem قائم على الاستدامة،

[6]See: Timothy F. Bresnahan and Robert J. Gordon, editors; University of Chicago; January 1996. (Chapter Title: Valuation of New Goods under Perfect and Imperfect Competition; Chapter Author: Jerry A. Hausman)

بحيث تُخفّض قيمة الناتج المحلّي الإجمالي بمقدارٍ مساوٍ للوفورات الاجتماعية والبيئية السلبية ذات الصلة بالنشاط الاقتصادي[7]، مثل الجرائم وثقب طبقة الأوزون واستنفاد الموارد غير المتجدّدة والتلوث الهوائي والبصري والسمعي وغير ذلك. ويمكن أن نضيف إلى ما تقدم العواقب الاجتماعية والانسانيّة للفقر والتمييز وعدم المساواة. وبذلك يلحظ مؤشر التقدم في آن معًا النتائج السلبية والإيجابية المرتبطة بالنشاط الاقتصادي.

ومنذ عام 1995 بدأت بعض الدول باستعمال هذا المؤشر إلى جانب الناتج المحلّي الإجمالي الذي بقي مع ذلك المعيار الأبرز في قياس نمو اقتصادات الدول والمقارنة فيما بينها.

ولا تزال المقارنة بين مؤشر الناتج المحلّي الاجمالي وغيره من المؤشرات محل جدل ولا سيّما بين أنصار الاقتصاد الأخضر والتنمية البشرية والانسانية من جهة وأتباع المدرسة النيوكلاسيكية من ناحية ثانية، ففي حين يعترف هؤلاء بجوانب القصور التي ينطوي عليها مفهوم الناتج المحلّي فإنهم يبدون قلقًا من النظر إلى الاقتصاد على أنه مرادف لمفهوم الرفاهية العامة للبشر.

لا تقدّم البدائل المقترحة للناتج المحلّي الإجمالي مقاييس دقيقة لمسألة الاستدامة، التي تُعدّ أحد أركان مفهوم الرفاهية الاجتماعية، فمن الصعب اختصار القيمة السلبية للتلوث بتكاليف إزالة آثاره، ومن الصعوبة بمكان أيضًا المفاضلة بين الاستهلاك الحاضر والاستهلاك المستقبلي في سياق تحديد قيمة الموارد الطبيعية المستنفدة، لأنّ ذلك يرتبط بتفضيلات أجيال لم تولد أو لم تنضج بعد. نحن لا ندري مثلًا المنافع المترتّبة على برميل نفط واحد بالنسبة إلى شخص ولد الآن وسيكون في سوق العمل بعد خمس وعشرين سنة، وبذلك تكون فرضياتنا بشأن التوزيع الأمثل لمخزون النفط بين الأجيال عُرضة للشك. وحتى لو انطلقنا من فرضيات متفق عليها بشأن التفضيلات الحالية والمستقبلية للأجيال فإننا سنواجه أسئلة عالقة أخرى: ما هو النمو المحتمل في المستقبل؟ وما الذي ستكون عليه الابتكارات التكنولوجية؟ وكيف سيغيّر الناس سلوكهم استجابة لتغير الأسعار والتكنولوجيا والدخل؟ وبدلًا من التصدي لهذه الأسئلة الصعبة يجري اللجوء عادة إلى طرق محاسبية مبسطة للمفاضلة بين استهلاك حالي وآخر مستقبلي، مثل القيمة الحالية الصافية NPV التي تستند إلى إحصاءات عن الماضي والحاضر في بناء نماذج للتوقعات المتسقبلية.

خلاصة واستنتاج

إن تطبيق معايير جديدة في تقدير الناتج على النحو المذكور يوسّع النظرة إلى طرق قياس حجم الاقتصاد، ويمكّن من التقاط الفوارق الدقيقة في الأداء والسلوك الاقتصاديين بين المجموعات السكانيّة والقطاعات، ويساعد كذلك على قياس الأنشطة والمجالات المغفلة في الحسابات الوطنيّة. لكن بالمقابل تنطوي هذه المعايير على ثغرات عدّة، أبرزها:

1) التركيز على جانب الطلب لا العرض. فإدخال استهلاك المنتجات الرقميّة والحديثة مثلًا في الحسابات الوطنيّة، سيضخّم الناتج، حتى لو لم يترافق ذلك مع تغيّر فعلي في حجم الإنتاج وفي استخدامات الناتج ومخزون الرأسمال المادي والبشري وفي الحسابات الخارجيّة للاقتصاد.

2) زرع الأوهام في عقول القادة بشأن تحقيق الأهداف المتوخاة، وإعفاء الحكومات من مؤونة التصدي لمهمة تطوير قطاعات الإنتاج السلعي ولا سيما الصناعة التي تقع في صلب عمليّة التنمية.

3) توجيه الاهتمام إلى زيادة المنفعة والإشباع وليس إلى تكوين القيم المضافة، وهذه يتضاعف حجمها من خلال التقدم التكنولوجي ومراكمة رأس المال الصناعي المنتج.

4) إفتقار بدائل الناتج المحلّي الإجمالي إلى الدقة التي تميّز أنظمة المحاسبة الوطنية التقليدية، فهذه تعتمد طرقًا ومعادلات واضحة لتحديد مساهمة كل قطاع من القطاعات في الناتج المحلّي والنشاط الاقتصادي العام، في حين لا تمتلك المؤشرات البديلة الوضوح نفسه، ولا تعتمد إن وجدت على رؤية موحدة للرفاهية الاجتماعية.

[7] https://www.investopedia.com/terms/g/gpi.asp

5) ترجيح كفّة المعايير النوعيّة على المعايير الكمّية في احتساب الناتج. وهذا مهم في تطوير أنظمة المحاسبة الوطنية، لكن المبالغة فيه ستخلط بين أوقات الفراغ وأوقات العمل وبين الرفاهية والإنتاج، وسيقودنا ربما إلى إعطاء قيمة ماليّة لأنشطة اجتماعيّة غير قابلة للتسعير كالتواصل بين الناس.

وبقولٍ آخر، يُستعمل مفهوم الناتج المحلّي الإجمالي في بعض الأحيان بوصفه معيارًا للرفاه الشخصيّة والسعادة وليس مقياسًا لحجم الاقتصاد وتوزيعاته فقط، علمًا أن حجم النشاط الاقتصادي لا يعبّر بالضرورة عن الرفاه الاجتماعي والاستخدام الرشيد للموارد. وما نعرفه جميعًا هو أنّ معادلات النمو التقليدية لا تأخذ بعين الاعتبار مقدار التخريب الذي يلحق بالبيئة نتيجة التوسع الهائل في الإنتاج، ولا تكترث كذلك بـ "كلفة" الشقاء الإنساني الناتج عن عدم العدالة في توزيع ثمار النمو على أفراد المجتمع، وهذان مثالان عن إخفاق معادلات المحاسبة الوطنية في ضمّ كلّ المنافع والتكاليف التي تنطوي عليها مسألة الرفاهية. لكن بالمقابل يجب عدم التوغل في اتجاه معاكس، فكما لا يمكن النظر إلى الناتج بوصفه معيارًا دقيقًا للرفاهيّة (ذات الصلة بالاستهلاك)، لا يمكن أيضًا التعامل مع الرفاهيّة على أنّها مقياس لحجم الاقتصاد، فقد تنمو الرفاهية دون نمو الاقتصاد وقد يحصل العكس، ولبنان مثال بارز على ذلك.

إنّ مفهوم الناتج المحلّي الإجمالي الذي يتيح لنا الحصول على تقديرات كمّية وعامة لحجم النشاط الاقتصادي يتجاهل، كما ذُكر أعلاه، مسألة الاستدامة واستنفاد الموارد والأصول الطبيعية، ولا يأخذ بالحسبان من ناحية أخرى الوفورات الإيجابية المرتبطة بمسائل التعليم والصحة. وهذا المفهوم غير مهيّئ خصوصًا للتعامل مع تحولات عصر المعلومات والمعرفة والمسائل ذات الصلة بالثورتين الصناعيتين الثالثة والرابعة، ولا للتعامل مع الانعكاسات المركّبة والمعقّدة للأزمات. ولذلك لاغنى عن الانتقال بالمحاسبة الوطنية إلى مرحلة ما بعد الناتج المحلّي الإجمالي الذي يجب أن يدمج بينه وبين مؤشرات أخرى ما زالت قيد التجربة والاختبار، شرطَ ألا يؤدّي ذلك إلى الإفراط في تقدير حجم الاقتصاد على نحو غير واقعي، ولا يبالغ من ناحية ثانية في تحميل الدول الناميّة والناشئة تبعات أعباء غير منظورة (ككلفة التلوّث والاستنفاد) لم تتحمّلها الدول الغربيّة أثناء صعودها.

* * *

2. رقمنة الاقتصاد اللبناني بوصفه مخرجًا للأزمة الاقتصادية في لبنان

مقدمة

يدخل لبنان عامه السادس وهو مثقل بأزمة تُصنّف من بين أسوأ الأزمات الاقتصادية والمالية والنقدية في العالم. وهذه الأزمة كانت تتوسع وتزداد تعقيدًا عامًا بعد عام رغم سيل من الخطط والرؤى والاستراتيجيات بقيت كلها حبرًا على ورق، والتي كانت تطرح من قبل الحكومات المتعاقبة تحت عناوين مختلفة مثل: النهوض الاقتصادي، والتعافي المالي، والتصحيح الهيكلي، وإنماء المناطق، والإصلاح الاقتصادي، والاجتماعي.. مما أوجد حالة من الضياع والتخبط وسط عجز ملموس عن بلورة مخارج ممكنة للأزمة.

إن هدف هذه الورقة هو إعادة تسليط الضوء على تصوّر يضمن استعادة لبنان موقعه الريادي في عالم الأعمال، من خلال معالجة التدهور الحاصل في المكوّن الرقمي والمعرفي لناتجه المحلّي، وبالتالي إعادة توجيه الجهود والموارد على اختلافها بما فيها التحويلات الخارجية، للانتقال بالنشاط الاقتصادي إلى مرحلة متقدمة من التنافسية ومواكبة التطورات التكنولوجية الحاصلة على مستوى العالم. وذلك من خلال زيادة المحتوى المعرفي في مختلف القطاعات الاقتصادية، بالاستناد إلى تكنولوجيا الاتصالات والمعلوماتية، وصولًا إلى زيادة الإنتاجية وتصحيح الخلل في ميزان المدفوعات وتوفير فرص العمل وتحقيق الاستقرار النقدي والمالي.

وهذا التصوّر لا ينطلق من فراغ، إنما يحاول التأسيس على مبادرات وطروحات، جرى التداول بها محليًا سواء على الصعيدين الرسمي أو الأكاديمي. خصوصًا بعد أن وجدنا أن حصيلة هذا الجهد الرصين والجدّي لم تكن سوى مزيد من التراجع في موقع لبنان التكنولوجي إقليميًا ودوليًا.

ينطلق هذا التصور بداية من عرض السياسات الاقتصادية والمالية والنقدية الراهنة وما تمخّض عنها من نتائج، ليس أقلها إفقار ثلاثة أرباع السكان وإغراق البلاد في العجز والمديونية وتهجير كفاءاته وتدمير قطاعاته الإنتاجية. وذلك قبل الانتقال إلى عرض مضمون التصوّر للخروج من الأزمة وتحديث الاقتصاد اللبناني، إضافة إلى تحديد آليات ومراحل ومستلزمات التنفيذ، وكذلك استشراف التحديات والعوائق المحتملة أمام عملية التحوّل هذه، وصولًا إلى اقتراح توصيات هادفة لتحقيق الغاية المنشودة.

لمحة حول مظاهر الأزمة، ظروفها وملابساتها

بعد فترة من الرفاه والسياسات التوسعية إلى حد الإفراط، حيث سجّل متوسط نمو الناتج معدلات إيجابية مرتفعة بلغت 8٪ سنة 2010، بدأت هذه المعدلات بالتراجع بعد اندلاع الحرب السورية في مؤشر على انكماش الناتج المحلّي الإجمالي. ثم اتخذ النمو اتجاهًا سلبيًا بلغ أقصاه سنة 2020 مع تراجع الناتج بنسبة -21,4٪ ليصل إلى -12,8٪ سنة 2023. وبذلك انخفض حجم الناتج الإجمالي من 51,5 مليار دولار أميركي عشية الأزمة عام 2018 إلى حوالي 18 مليار دولار سنة 2023، أي خلال ما يقارب الخمس سنوات كان خلالها الوطن في حالة من السقوط الحر، دون اتخاذ أي مبادرات أو إجراءات عملية طوال هذه الفترة للإنقاذ وتلافي الانهيار الحاصل.

صحيح أن الأزمة تزامنت في ذروتها مع وقوع أحداث وكوارث غير متوقعة، تفوق قدرة هذا البلد الصغير بمساحته واقتصاده وموارده الطبيعية على التحمل دون أدنى شك. كانت البداية تشديد العقوبات والحصار الغربي –الأميركي-الخليجي العربي على لبنان في إطار الحرب على سوريا من جهة، ثم انتشار وباء كورونا سنة 2020 الذي أدى إلى شل النشاط الاقتصادي بالكامل، وبعد ذلك في آب 2020 حدوث انفجار مرفأ بيروت الذي يعتبر شريان الحياة للاقتصاد اللبناني من جهة أخرى. لكن رغم ضراوة هذه الأحداث والكوارث، وإن ساهمت في تعميق وإطالة الأزمة، لا تفسّر هذا الانهيار الاقتصادي والمالي الكلّي، كما لا تفسّره البنية الهيكلية للاقتصاد بوصفه اقتصادًا قائمًا على الخدمات، بحسب ما قد يتبادر إلى ذهن البعض ممن يربط عادة بين أنشطة قطاع الخدمات والمداخيل الريعية، بقدر ما تتحمل مسؤوليته طريقة إدارة الموارد على اختلافها والسياسات المالية والاقتصادية والنقدية غير المواتية، والتي تسببت

بتعطيل وتشويه آليات عمل الدورة الاقتصادية وتدهور إنتاجية النشاط الاقتصادي.

فالعديد من الدول النامية في العالم تمكنت، رغم عدم الاستقرار السياسي أو التحديات والقيود الأمنية والسياسية الداخلية والخارجية، من المحافظة على النمو الاقتصادي والاستقرار. وذلك من خلال مزيج من السياسات الاقتصادية الحكيمة، وتنويع الاقتصاد، والاستثمارات الاستراتيجية، والمؤسسات القوية والأهم الأخذ بأسباب مواكبة وتوطين التطور التكنولوجي. ومن هذه الدول على سبيل المثال: الصين، الأوروغواي، كمبوديا، بوتسوانا، التشيلي، أندونيسيا، فيتنام، الهند، أثيوبيا..

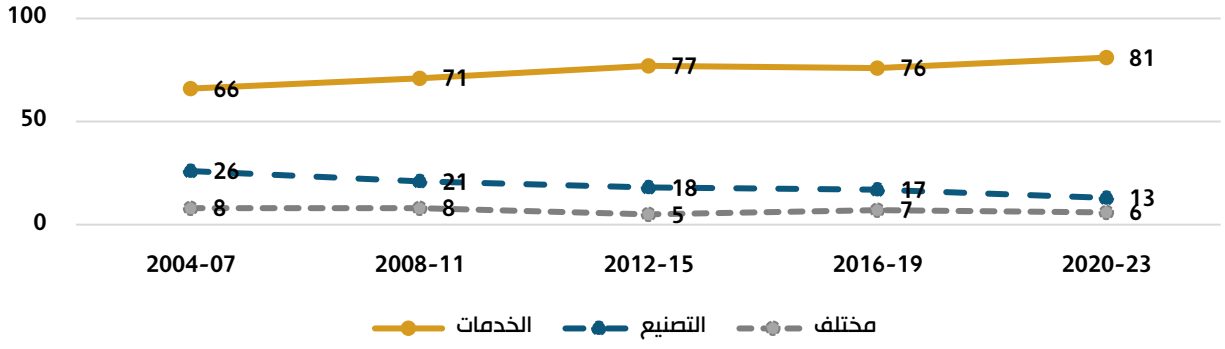
وإذا كان قطاع الخدمات يساهم بالنسبة الأكبر من القيمة المضافة في الناتج المحلّي الإجمالي للبنان بحسب الجدول رقم (1) أدناه، فذلك ينسجم مع الاتجاه السائد في مختلف اقتصاديات العالم، حيث بات قطاع الخدمات المكّون الأسرع نموًا والأكثر جذبًا للاستثمارات الخارجية المباشرة (FDI) على مستوى العالم، نظرًا إلى استقطابه حوالي ثلثي هذه الاستثمارات، ومثلها على صعيد توفير فرص العمل. كما يتبيّن من الرسم البياني رقم (1):

جدول رقم 1: تطور مساهمة القطاعات الاقتصادية في القيمة المضافة للناتج المحلّي اللبناني(1997-2018)، بالنسب المئوية

القطاع	1997	2002	2007	2010	2018	2021
الزراعة	4	6	6	5	4	7
الصناعة	9	12	8	4	11	19
البناء	6	7	10	15	4	3
الخدمات	75	63	67	68	69	71
- التجارة والنقل	*17*	*28*	*26*	*30*	*17*	*27*
- اتصالات ومعلوماتية	*3*	*8*	*10*	*6*	*2*	*1*
- خدمات مختلفة	*54*	*28*	*31*	*31*	*50*	*37*
الإدارة العامة	7	12	9	9	12	6
مجموع الناتج	100	100	100	100	100	100

المصدر: إدارة الإحصاء المركزي

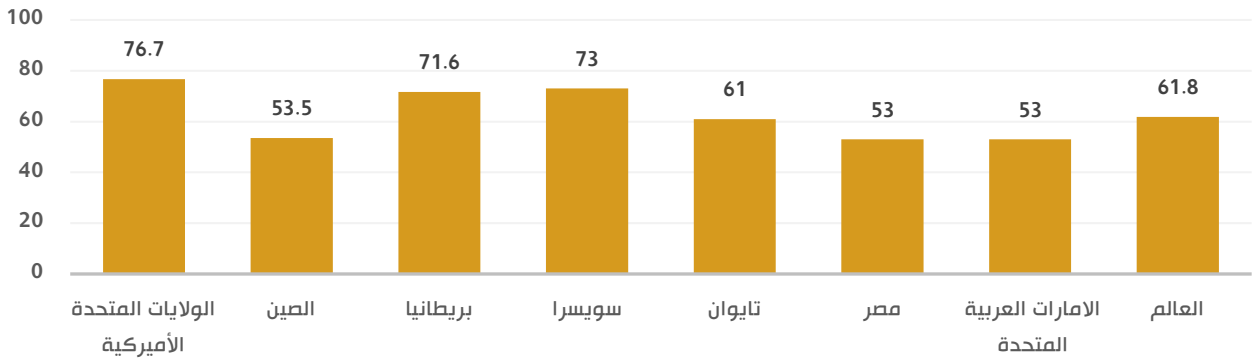
رسم بياني رقم 1: تطوّر الاستثمارات الخارجية عالميًا بحسب القطاعات(٪)



المصدر: Global Economic Fracturing and Shifting Investment Patterns, A diagnostic of 10 FDI trends and their development implications, UNCTAD 2024.

وهذه البيانات ترجمت بارتفاع حصة الخدمات في الناتج المحلّي لعيّنة من الدول على مستوى العالم بحسب تقديرات البنك الدولي لسنة 2021 على الشكل المبيّن في االرسم البياني رقم (2) التالي:

رسم بياني رقم 2 : مساهمة الخدمات في الناتج المحلي لعيّنة من الدول على مستوى العالم لسنة 2021 (٪)



المصدر: البنك الدولي

وعمومًا لا تختلف مكوّنات قطاع الخدمات سواء بين لبنان وبقية دول العالم، أو بين الدول النامية والدول المتطورة، فهي تتركّز عادة في أنشطة منها على سبيل المثال:

أولًا- في لبنان: التجارة والصيانة، الخدمات المالية، التعليم، خدمات الأعمال، الصحة، الفنادق والمطاعم، خدمات إدارية، خدمات شخصية متفرقة.

ثانيًا- على مستوى العالم: تجارة التجزئة وخدمات ما بعد البيع، خدمات الأعمال، تطوير البرمجيات، التعليم، الطبابة، النقل، الاستشارات والخدمات المالية، التصميم والأبحاث والتطوير.

لكن ما يميّز قطاع الخدمات في الدول المتطورة، هو ارتفاع المحتوى المعرفي في منتجات هذا القطاع، مما يجعلها سلعًا معولمة تتصدر قائمة السلع القابلة للتبادل التجاري على المستوى الدولي. وذلك بخلاف الوضع في الحالة اللبنانية وبقية الدول النامية بطبيعة الحال، حيث القسم الأكبر من الخدمات المشار إليها أعلاه هي ذات مكّون معرفي وتكنولوجي منخفض، وبالتالي قيمة مضافة متدنية، مما يجعلها غير قابلة للتداول تجاريًا خارج الحدود، خصوصًا في غياب البنية التحتية اللازمة. ولا يخفى في هذا المجال دور تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات (ICT) وإنترنت الأشياء (IoT) في هذا التمايز، سواء لناحية تسهيل عولمة الخدمات والبضائع المنتجة، أو في اكتساب المحتوى المعرفي والقيمة المضافة أيضًا، وبالتالي زيادة إنتاجية وتنافسية قطاع الخدمات وبقية قطاعات الزراعة والصناعة والتجارة وصولًا إلى ابتكار مجالات استثمار جديدة ذات مردود بيئي مرتفع أيضًا، مثل أنشطة الاقتصاد الدائري (Circular Economy) والاقتصاد الأزرق (Blue Economy).

ولم يقتصر تراجع الإنتاجية في الحالة اللبنانية على الخدمات القابلة للتداول خارجيًا، بل شمل أيضًا مجمل صادراته السلعية. فبحسب مركز التجارة العالمي (ITC) قُدّرت قيمة صادرات لبنان من المنتجات ذات المحتوى التكنولوجي وكثافة الأبحاث والتطوير (مثل: قطع الكمبيوتر، والأدوية، والأجهزة الكهربائية، والأدوات العلمية...) بحوالي 323,8 مليون دولار سنة 2019، أي ما نسبته 7,5٪ من إجمالي الصادرات في نفس العام. وذلك مقابل ما لا يقل عن 14,3٪ على مستوى العالم. وهذا ما جعل لبنان يحتل المرتبة 48 (بمعدل يساوي 0,38 أي دون الوسط، مقابل 2,26 في اليابان و2,03 في كوريا و1,57 في فنلندا) من أصل 133 دولة حول

العالم[8] بحسب مرصد التعقيد الاقتصادي the Observatory of Economic Complexity - OEC.

ولعل من المؤشرات الكثيرة على تراجع المكوّن المعرفي في المنتجات اللبنانية من السلع والخدمات، وبالتالي تدني الإنتاجية والقدرة التنافسية في الاقتصاد عمومًا، تراجع حصة الاتصالات والمعلوماتية من الناتج المحلّي من 3٪ سنة 1997 إلى 1٪ سنة 2021 (راجع الجدول رقم 1 أعلاه).

وفي الوقت الذي بلغ فيه معدل نمو اليد العاملة 2,3٪ مقابل نسبة نمو أكبر قدرها 5,6٪ للناتج خلال الفترة 2008-2009 بحسب أرقام إدارة الإحصاء المركزي[9]، نجد أن هذه الصورة قد انقلبت خلال الفترة 2018-2019 لتصبح 3,1٪ مقابل 1,4٪ على التوالي. وهذا النمو في اليد العاملة تزامن مع تضخّم حجم القطاع غير النظامي الذي بات يستوعب ما لا يقل عن 54٪ من اليد العاملة. وغالبًا ما تكون الأنشطة الاقتصادية والمؤسسات ضمن هذا القطاع ذات طابع خدماتي ومتدنية الإنتاجية ولا تستوفي بيئة الأعمال فيها شروط العمل اللائق.

ومع أن قطاع الخدمات عمومًا يستقطب حوالي 75,9٪ من اليد العاملة في لبنان، إلا أن العاملين في قطاع الاتصالات والمعلوماتية لا تتجاوز نسبتهم 1,6٪، مقابل معدلات تراوحت بين 2,6٪ في رومانيا و8,7٪ في السويد وبمتوسط بلغ 4,8٪ خلال الفترة 2013-2023 في دول الاتحاد الأوروبي. في حين بلغ هذا المعدل 12٪ في الكيان الصهيوني، منهم 73٪ يعملون في أنشطة برمجة الحواسيب والاتصالات والاستشارات والأبحاث والتطوير وغيرها من الخدمات، فيما تعمل النسبة المتبقية في مجالات التصنيع ذات التكنولوجيا الفائقة الدقة.

وعند البحث في أسباب تدني إنتاجية الخدمات في لبنان وعدم قدرتها على ولوج الأسواق العالمية نجد الكثير منها وفي مقدمتها تراجع الاستثمارات المباشرة (أو ما يسمّى التكوين الرأسمالي) عمومًا، إضافة إلى أسباب أخرى نوردها في سياق التحليل. وبطبيعة الحال لم يكن السبب في هذا التراجع قلة الأموال والرساميل، أو قلة الخطط والبرامج والاستراتيجيات كما سيأتي لاحقًا، بقدر ما يتعلق الأمر بسوء الإدارة وتحكّم الثقافة الريعية والعقلية التجارية في الكثير من السياسات الحكومية المتعاقبة وكان لها التأثير الأكبر في إضعاف القطاعات الإنتاجية من جهة، وتعميق ارتهان عجلة النشاط الاقتصادي بالعامل الخارجي من جهة أخرى.

فمنذ العام 2010 بدأ التكوين الرأسمالي الثابت يشهد انخفاضًا متواصلًا حيث تراجعت نسبته إلى الناتج من 26,7٪ سنة 2010 إلى 12,3٪ سنة 2019. علمًا أن الجزء الأساسي من هذه الاستثمارات يعود للقطاع الخاص بنسبة 93,4٪. وبحسب الأمم المتحدة[10]، تراجعت الاستثمارات الخارجية المباشرة في لبنان من مليار و317 مليون دولار سنة 2017 إلى حوالي 99 مليون دولار فقط سنة 2022، بعد أن كان العام 2021 قد شهد حركة عكسية نحو الخارج بلغت مليارًا و365 مليون دولار. والأهم أن الجزء الأكبر من هذه الاستثمارات الخارجية تركّز خلال العام 2018 على سبيل المثال في القطاع العقاري، ومنها 37٪ يعود لمستثمرين أجانب. ولا يخفى أنه مقابل الريوع الضخمة التي حققها المقاولون والمطورون العقاريون من جرّاء هذه الاستثمارات، أدّت إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج وتضخيم أسعار المساكن بشكل خيالي وصولًا إلى تعقيد أزمة السكن في لبنان.

لقد كان لتراجع الاستثمارات المباشرة في قطاع الاتصالات والمعلوماتية دور مؤثر في تراجع تصنيف لبنان على المستوى العالمي. فبحسب تقرير التنافسية العالمي الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي سنة

[8] - مؤشر التعقيد الاقتصادي: يقيس هذا المؤشر المحتوى المعرفي والتكنولوجي الذي تتضمنه منتجات البلد من السلع والخدمات. فكلما ارتفع هذا المحتوى زادت قيمتها المضافة، وبالتالي ازداد الناتج المحلي الإجمالي، والعكس صحيح.

[9] - دراسة القوى العاملة والأوضاع المعيشية للأسر 2018-2019، إدارة الإحصاء المركزي.

[10] World Investment Report 2023 - UNCTAD

2019 حل لبنان في المرتبة 88 ككل، مع مرتبة 95 في مكوّن مدى انتشار وتطبيق تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (ICT)، وفي المرتبة 113 لناحية الحوكمة و89 لناحية جهوزية البنية التحتية و66 للقدرة على الابتكار. ويبدو أن هذا التراجع استمر بشدة خلال السنوات السابقة. إذ يتبيّن من خلال تقرير مؤشر الاقتصاد الرقمي العربي لسنة 2022 الصادر عن الاتحاد العربي للاقتصاد الرقمي التابع لجامعة الدول العربية، أن لبنان قد حل في المرتبة 11 من أصل 22 دولة عربية في هذا المؤشر المكوّن من تسع ركائز، يظهر من خلالها أن لبنان ليس على خير ما يرام في مجال الاقتصاد الرقمي، خصوصًا في مجالات البنية التحتية والابتكار والمؤسسات والحكومة الرقمية والتنمية المستدامة. وكان من الطبيعي لهذه المؤشرات غير المشجعة أن تنعكس سلبًا على بيئة الأعمال والقدرة على جذب الاستثمارات المباشرة، حيث حل لبنان في المرتبة 143 من أصل 190 دولة في مؤشر سهولة ممارسة الأعمال، بحسب البنك الدولي.[11] وذلك بالاستناد إلى تدهور جودة الخدمات والبنى التحتية اللازمة في معظم المجالات التي يتكوّن منها المؤشر، وأبرزها: تأسيس الأعمال، الحصول على الرخص، توفر الكهرباء، حقوق الملكية الفكرية، الحصول على الائتمان المصرفي، تسديد الضرائب، إجراءات التجارة عبر الحدود، إنفاذ العقود، تسوية النزاعات...

وفي موازاة هذا النقص الحاد في الاستثمارات الخارجية المباشرة عمومًا وفي قطاع تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات تحديدًا، كان حجم تحويلات العاملين في الخارج يشهد استقرارًا نسبيًا، حيث بلغ حجمها 6,3 مليارات دولار سنة 2022، أي ما نسبته 30٪ تقريبًا من حجم الناتج. ويُشكّل صافي التحويلات الفرق ما بين الناتج الوطني المحلّي الإجمالي والدخل الوطني الإجمالي المتاح (GNDI)، بمعنى أنها تزيد من قدرة المقيمين على الإنفاق. وبما أن أكثر من ثلث هذه التحويلات كان يتم عبر المصارف قبل وقوع الأزمة الحالية، فقد كان باستطاعة السلطات النقدية والمالية العمل على توجيه هذا الثلث والتحكم النسبي فيه، وإن كانت المهمة اليوم باتت أصعب بعد أن أصبح حوالي 70٪ من هذه التحويلات يتم عبر قنوات غير رسمية، و30٪ يتم عبر شركات تحويل الأموال. بحسب الجدول رقم (2) التالي[12]:

جدول رقم 2: قنوات تحويلات اللبنانيين غير المقيمين

قناة التحويل	كاسباريان 2014	IMF 2017	مصرف لبنان 2021
المصارف	٪35	٪27	٪0
شركات تحويل الأموال	٪26	٪14	٪30
قنوات غير رسمية	٪39	٪59	٪70

وهذا الواقع الذي فرضته اعتبارات كثيرة، ومنها انهيار القطاع المصرفي وارتفاع كلفة تحويلات الأموال إلى لبنان بالمقارنة مع دول الجوار (10٪ من قيمة المبلغ المحوّل في لبنان مقابل 4,9٪ في مصر)، أسس بلا شك لما يعرف حاليًا بالاقتصاد النقدي. والذي من المتوقّع أن يضع المزيد من العراقيل الإضافية أمام السياسات المالية والنقدية.

[11] - Doing Business 2023, World Bank.

[12] - راجع دورية المواكبة الاقتصادية، الدور المتنامي للتحويلات الخارجية في لبنان، المركز الاستشاري للدراسات والتوثيق، العدد 2023/17 تاريخ حزيران 2023.

وبدلًا من أن تشكّل هذه التحويلات فرصة سانحة لإشراك المغتربين بالفعل في تعزيز اقتصاد البلد والنهوض بقطاعاته الاقتصادية من جهة، وخشبة خلاص للحكومات اللبنانية المتعاقبة لتعويض النقص في الاستثمارات الخارجية من جهة أخرى، وجدنا أنها تحولت إلى نقمة بغياب القرارات والسياسات والإصلاحات المتبصرة والجريئة، التي تصب في مصلحة بناء اقتصاد سليم وقوي يليق بكرامة وعزة هذا البلد وأبنائه، حيث تغلّب منطق الريعية والمصالح التجارية والسياسية والمذهبية الضيقة.

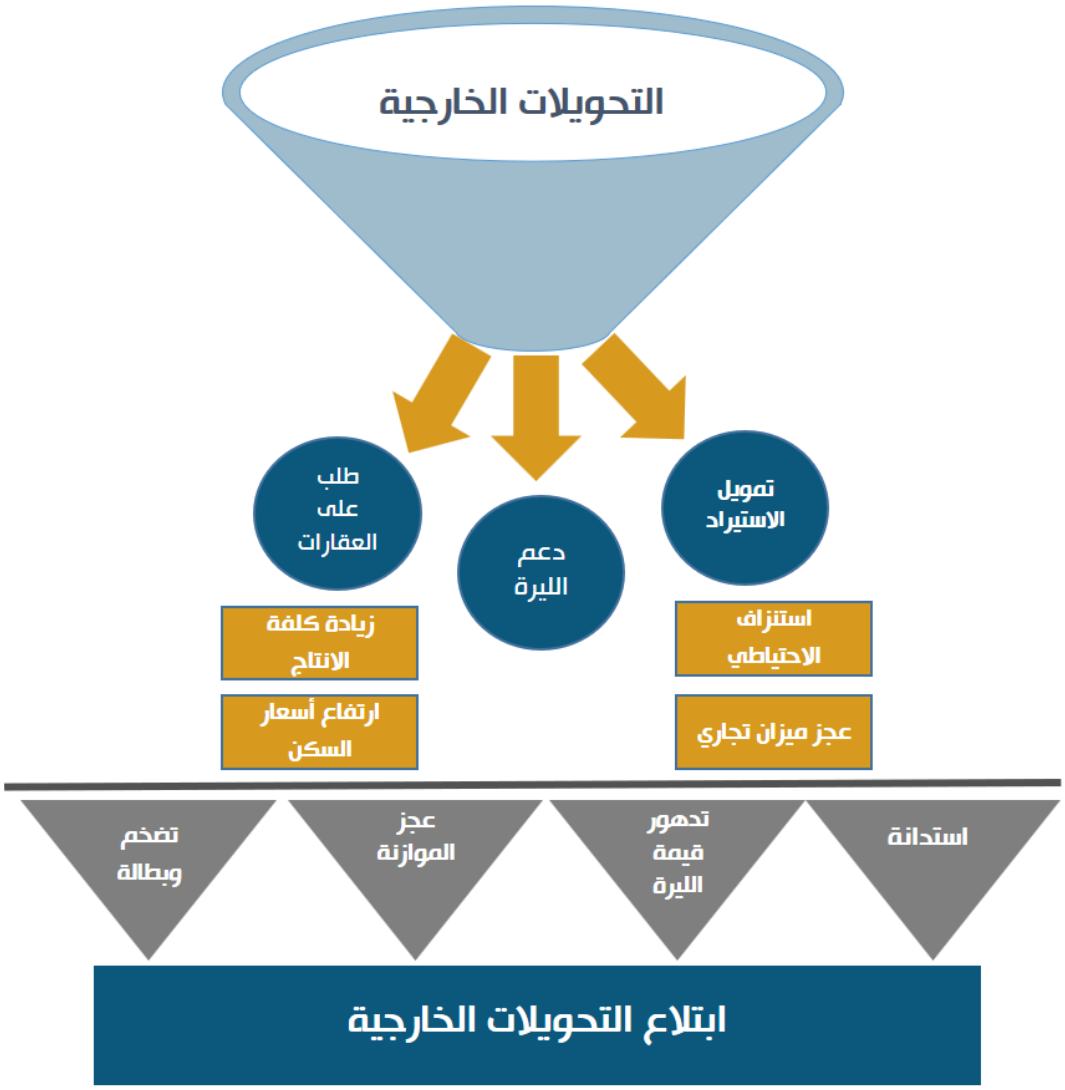
صحيح أن هذه التحويلات كانت وما زالت تؤدي دورًا إيجابيًا في ترميم الخلل الهيكلي في ميزان المدفوعات وعجز المالية العامة ودعم جهود استقرار سعر صرف العملة الوطنية، والأهم مساعدة الأسر في التعويض جزئيًا عن الخسائر المؤلمة التي لحقت بثرواتهم من جرّاء تلاشي القدرة الشرائية لمداخيلهم، بسبب تدهور سعر صرف الليرة وغلاء الأسعار. لكن هذا الخلل والعجز وانهيار قيمة العملة ما كان ليحصل أصلًا لو اتخذت القرارات والسياسات والإصلاحات المطلوبة لضمان التوظيف السليم لهذه التحويلات، بدلًا من استخدامها بشكل خاص في تمويل الإنفاق الاستهلاكي والجاري المفرط، من قبل الأسر والحكومة على حد سواء. مما انعكس ضغوطًا على الليرة ولاحقًا على القطاع المصرفي، وأدخل البلاد في حلقة مفرغة من العجز والمديونية والفقر والبطالة والفساد والارتهان للخارج.

ولعل أخطر ما في هذه الأزمة أنها تصيب لبنان في أهم مرتكزات قوته وميزته التنافسية، أي استنزاف موارده البشرية التي لطالما كانت مصدر ثروته.

وإذا كان من المؤكد أن هذه التحويلات لها دور بارز في توفير الدعم الاجتماعي للسكان، حتى ما قبل الأزمة في ظل غياب شبكة أمان اجتماعي رسمية شاملة. وتفيد دراسة للأمم المتحدة[13] بأن أكثر من نصف الأسر المستفيدة صرّحت بأن تحويلات ذويها في الخارج ساهمت في تغطية نفقاتها الغذائية (بنسبة61٪)، أو في تكاليف المنزل (59٪)، أو في تحسين نوعية الحياة (54٪)، أو في التكاليف الصحية (46٪)، أو في نفقات التعليم (18٪). غير أن الجزء الأكبر من الاستهلاك الإضافي من جرّاء هذه التحويلات لم يقابله إنتاج محلي، فكان من الطبيعي أن يؤدي ذلك إلى زيادة في فاتورة الاستيراد وضغوط على الليرة ومزيد من التضخم.

ويلخص الرسم البياني رقم (3) التالي الدورة الاقتصادية الكاملة للتحويلات في الاقتصاد اللبناني فيما يشبه القمع المقلوب:

[13] - The Increasing Role and Importance of Remittances in Lebanon, Sami Atallah, UNDP May 2023.



بداية الحل، إعادة الاعتبار لتكنولوجيا الاتصالات والمعلومات

ذكرنا آنفًا أن التصور الذي تسعى هذه الورقة إلى تحقيقه يعني ببساطة إنجاز بناء اقتصادي مختلف ذي محتوى تكنولوجي ومعرفي، وأكثر مرونة ومعاصرة للتكيف مع الحقبة الجديدة من الابتكار والتسارع التكنولوجي الذي يجتاح العالم. وبما أنه يستحيل تحقيق هذه الغاية بدون توفر بنية تحتية أساسية لعمل تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي (AI) وإنترنت الأشياء (IoT) في عصر البيانات الضخمة (Big Data)، حيث القدرة التنافسية لأي اقتصاد باتت مرهونة إلى حد بعيد بقدرته على معالجة وتحليل هذه البيانات، وتحويلها إلى معلومات ذات جدوى وقيمة مضافة فيما بات يُعرف "باقتصاد المعرفة" أو "الاقتصاد الرقمي".

فيومًا بعد يوم تتزايد أهمية الاقتصاد الرقمي في تغيير أنماط الحياة ومستويات المعيشة لمختلف الشعوب والأمم، وتمكينها من تجاوز الكثير من العوائق والمخاطر سواء تلك التي تفرضها العوامل الطبيعية أو

الممارسات البشرية. هذا التحول الذي يجتاح القطاعات والمؤسسات على مستوى العالم وتتسابق الدول للأخذ بناصيته، بات يحدث تحوّلات جذرية في سلاسل القيمة ونوعية الخدمات والسلع وطبيعة الحياة والعلاقات بين البشر. ويكفي التذكير في هذا المجال بتجربة وباء كورونا سنة 2020 حيث شكّلت تكنولوجيا الاقتصاد الرقمي خشبة الخلاص للكثير من مؤسسات الأعمال والمؤسسات التعليمية والصحية، التي كانت سباقة في الأخذ بأسباب هذه التكنولوجيا، فيما أصيبت بقية المؤسسات والقطاعات غير المؤهلة بخسائر هائلة، أو انتهى بها المطاف إلى الخروج من السوق.

ولم يعد خافيًا أن ثروة الأمم وقوتها لم تعد اليوم بما تملك من موارد ملموسة كالذهب والنفط والأراضي وغيرها من الموارد الطبيعية، بل بما تمتلكه من موارد غير ملموسة كالمعرفة وتكنولوجيا المعلومات والذكاء الاصطناعي، وهي موارد قابلة للانتقال بسهولة واختراق كافة الحدود دون أن يكون للعدوّ قدرة على الإضرار بها أو سلبها.

لكن ينبغي عدم التغافل عن المحاذير الجيوسياسية والأمنية لهذه التكنولوجيا، التي هي بغالبيتها تحت سيطرة الشركات الخاصة، مما يوفر لهذه الشركات إمكانية التأثير في قرارات الحكومة وسياساتها المحلّية والخارجية، وبالتالي إضعاف دورها وقدرتها على تحقيق أهدافها.

وبالنسبة للبنان بات هذا الخيار أكثر من ضرورة، بل هو الممر الإلزامي وفرصة لا تعوّض، ليس لاكتساب التنافسية التي تمكّنه من النفاذ إلى الأسواق الخارجية وحسب، بل أنه أسرع وأنجع وسيلة لردم الفجوة المتسعة بسبب أزمته الممتدة بين الاقتصاد اللبناني وبقية الاقتصاديات الإقليمية والدولية أيضًا. خصوصًا أن العراقيل التجارية الكمية والنوعية التي غالبًا ما يواجهها لبنان في مجال التبادل الخارجي للمنتجات المادية الصناعية والزراعية، تبقى أقل بكثير في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. كما أن مستلزمات الاستثمار الرأسمالية (أرض- أبنية – معدات..) في إنتاج خدمات المعلومات والاتصالات أقل بالمقارنة مع الإنتاجين الزراعي والصناعي.

إن أهم ما في تطبيقات التكنولوجيا المشار إليها أنها تسمح للاقتصاد اللبناني بتنويع الخدمات والمنتجات وابتكار خدمات ومنتجات جديدة، تؤدي إلى زيادة مستوى الدخل بنسبة كبيرة وتحسين مستويات ونوعية الحياة. فالطلب المتزايد على الخدمات الرقمية في الأسواق العالمية آخذ بالتزايد، والتطبيقات الواسعة للاقتصاد الرقمي في مختلف القطاعات الاقتصادية يفتح المجال للتجارة الخارجية بالسلع والخدمات للولوج إلى أسواق عالمية جديدة، وبالتالي إيجاد المزيد من فرص العمل. مما يمكّن سوق العمل محليًا من امتصاص القسم الأكبر من البطالة.

ومن المنتجات التي تتوفر قابلية تطويرها محليًا وطرحها للتبادل التجاري الخارجي: تصنيع الأجهزة الكهربائية، تصنيع مكونات الحاسوب وأشباه الموصلات، تصميم برامج المعلوماتية وبرامج الألعاب الإلكترونية، الطباعة الثلاثية الأبعاد، خدمات التجميل والعناية الطبية، خدمات الأعمال، تصميم الأزياء والحلى، خدمات الأبحاث الزراعية والصناعية، تصنيع معدات التكنولوجيا والطاقة النظيفة وما إلى ذلك..

وبحسب دراسة مشتركة للاتحاد الأوروبي مع وزارة العمل في لبنان تمت سنة 2018[14]، يمكن أن يؤدي النمو في القطاع الرقمي إلى زيادة الوظائف في لبنان بنسبة 15٪ في قطاع المعلوماتية. ما سيؤدي إلى زيادة في النمو الاقتصادي قدرها 5٪. وكانت منصة خاصة بلبنان في بريطانيا (U.K Lebanon tech). توقّعت أن يرتفع الناتج المحلّي الإجمالي للبنان بمقدار 7 مليارات دولار بحلول سنة 2025، في حال الأخذ بأسباب الاقتصاد الرقمي.

في المزايا وعناصر القوة المتوفرة

إن خيار التحوّل الرقمي المنشود للاقتصاد اللبناني انطلاقًا من قطاع الخدمات لا ينطلق من فراغ، فرغم

[14] - Digital Sector Labor Market Assessment, European Union and Lebanese Ministry of Work, 2018.

الأزمة وكل التحديات والمؤشرات السلبية التي نشير إلى بعضها أدناه، لا يزال الاقتصاد اللبناني يحتفظ ببعض من عناصر القوة، ومنها على سبيل المثال: الخبرات المتراكمة في قطاع الخدمات، المرونة الاقتصادية، الموارد البشرية.

فالقطاع الرقمي موجود أساسًا في لبنان وإن كان ضعيفًا. إذ إن أكثر من 60٪ من شركات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات العاملة محليًا تقوم بتصدير برمجياتها وتطبيقاتها المحمولة، إلى منطقة الخليج ودول الشرق الأوسط وأوروبا. وقد شكّلت هذه الصادرات (المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات) 26.5٪ من إجمالي صادرات الخدمات في لبنان في عام 2014[15].

وبحسب المنصّة البريطانية المشار إليها أعلاه[16]، فإن القطاع الرقمي له تأثير مضاعف قوي على الأداء الاقتصادي - فهو ثالث أكبر مساهم في الاقتصاد بحوالي 403 ملايين دولار أميركي تم ضخها في الاقتصاد، ناهيك عن شركات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات التي تُقدّر بنحو 300 شركة يعمل فيها 11200 موظف في مجال تكنولوجيا المعلومات، وهي ناشطة بشكل خاص في المجالات التالية: برامج المؤسسات، وحلول الهاتف المحمول، وبرامج الخدمات المالية، وبرامج إدارة علاقات العملاء وبرامج إدارة المعلومات.

وفيما تقدّر مؤسسة IDAL عدد الشركات العاملة في هذا القطاع بنحو 800 شركة[17] لسنة 2016، تشير دراسة أخرى مفصلة لمصرف "بنك ميد" Bankmed لسنة 2015، إلى وجود قطاع تكنولوجيا اتصالات ومعلومات (ICT) لسنة 2015 يضم أكثر من 200 شركة صغيرة ومتوسطة الحجم، تشارك في تطوير البرمجيات والتطبيقات المحمولة والمتخصصة وحلول الويب والخدمات الإلكترونية، فضلًا عن توفير حلول الأنظمة والتكامل. وتتوزع على الشكل الآتي: 48٪ منها تعمل في تطوير البرمجيات، و38٪ في تطوير التطبيقات المستندة إلى الويب، بينما تعمل النسبة المتبقية البالغة 14٪ في تطوير التطبيقات المستندة إلى الهاتف المحمول.

ووفقًا لنفس التقرير أيضًا، فقد وصل حجم سوق قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات إلى 381 مليون دولار أميركي في عام 2014 بمعدل نمو سنوي متوسط بلغ 7.9٪. وفي عام 2016، قُدِّر حجم السوق بنحو 436.2 مليون دولار أميركي واستمر في النمو حتى عام 2018. وكان من العوامل المؤثرة في هذا النمو ارتفاع معدل انتشار الإنترنت من 52٪ في عام 2011 إلى 74.7٪ في عام 2014 و75.9٪ في عام 2016، (وصولًا إلى 78٪ سنة 2020[18])، في حين زادت الهواتف الخلوية المحمولة بنسبة 127٪ ووصلت اشتراكات النطاق العريض الثابت (broadband) إلى 1.1 مليون مستخدم في عام 2014 (بحسب الاتحاد الدولي للاتصالات).

واحتل لبنان المرتبة الثامنة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في عام 2015 على مؤشر تنمية مهارات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (IDI)، الذي يقيس قدرات ومهارات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. وكذلك صنّف لبنان كثالث أكثر دولة ديناميكية في هذا المجال، حيث تضاعف عرض النطاق الترددي (broad band) في لبنان عشرة أضعاف خلال الفترة 2011-2018. كما زادت سرعة النطاق العريض عبر الهاتف المحمول 18 مرة وانخفضت الأسعار بنسبة 40٪ خلال الفترة ذاتها. الأمر الذي انعكس بارتفاع مركزه 21 رتبة خلال الفترة بين عامي 2010 و2015[19].

ومن المزايا التنافسية التي يحتاج إليها الاقتصاد الرقمي بشدة ويمتلكها لبنان، المستوى الراقي لنظام التعليم العالي. مما جعل لبنان يحتل المرتبة الثامنة عشرة على مستوى العالم في جودة نظامه التعليمي

[15] - IDAL, *Information Technology*, Factbook, **2016**.

[16] - مصدر ورد ذكره في تقرير بنك المتوسط: *Bankmed, Analysis of Lebanon's ICT industry* ***2015***

[17] - IDAL, *Information Technology*, Factbook, **2016**.

[18] - Digital Economy as an alternative, AUB **2020**.

[19] - IDAL, مصدر سابق.

العالي، والمرتبة الرابعة عالميًا أيضًا في جودة تعليم الرياضيات والعلوم[20]. وعلى صعيد الموارد البشرية أيضًا، يعمل أكثر من 30٪ من القوى العاملة في البلاد في أنشطة كثيفة المعرفة بحسب الاتحاد الدولي للاتصالات (ITU) سنة 2015[21]، فيما أغلبية القوى العاملة تتحدث ثلاث لغات، تُعتبر أكثر المهارات التقنية تنافسية في المنطقة. ومن المزايا التنافسية أيضًا، أن متوسط الأجور والرواتب لدى المهارات التكنولوجية في لبنان لا يزال متدنيًا قياسًا على الخارج حيث يرتفع في دول الخليج (+27٪)، أوروبا (+58٪)، أميركا (+100٪).

في العقبات وعناصر الضعف الموجودة

مما لا شك فيه أن هذا الخيار دونه الكثير من العقبات، خصوصًا أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SME's) التي تشكّل غالبية شركات التكنولوجيا والاتصالات العاملة في لبنان، والتي لا تملك عادة الموارد والإمكانيات المالية والبشرية التي تتطلبها عملية الرقمنة الشاملة. مما يفرض على الحكومة بذل جهود مضاعفة لتجاوز هذه العقبات مع إيلاء أهمية خاصة لهذه المؤسسات (SME's).

وعمومًا فإن المؤشرات حول الاقتصاد الرقمي على صعيد دول العالم الصادرة في السنة الماضية تعطي فكرة أولية حول طبيعة وحجم هذه المعوقات محليًا، خصوصًا أن جلّها يشير إلى تراجع كبير في وضعية لبنان التكنولوجية. وهذه نتيجة حتمية لانخفاض الانفاق على الأبحاث والتطوير في لبنان بحيث لا تزيد على 0.22٪ من الناتج المحلّي الإجمالي مقابل 1.7 ٪ لمراكز الابتكار العالمية والإقليمية[22]. ونعرض فيما يلي أبرز هذه المؤشرات:

أولًا- مؤشر الجهوزية الشبكية لسنة 2023[23] - Network Readiness Index:

قام بتطوير هذا المؤشر معهد بورتلان (Portlans Institute1). وقد حل لبنان في المرتبة 96 متأخرًا عن دول تقع في مستوى الدخل المتوسط الأدنى، مثل أوكرانيا وفيتنام والهند، لا بل دول مثل سيريلانكا وبنغلادش من أصل 134 دولة. كما جاءت مرتبته متأخرة جدًا عن دول في المنطقة العربية مثل: دولة الإمارات (30)، والسعودية (40)، وقطر (46)، والأردن (68).

يتكون المؤشر من أربع ركائز أساسية كل منها يتألف من مكوّنات فرعية على الشكل الآتي: التكنولوجيا (حل لبنان في المرتبة 82)، انخراط الأفراد والأعمال والحكومة (46)، الحوكمة (116)، مدى التأثير في الاقتصاد ونوعية الحياة (120).

ثانيًا- مؤشر الابتكار العالمي لسنة 2023- Global Innovation Index 2023[24]

يصدر هذا المؤشر عن المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO)، حيث حل لبنان في المرتبة 92 من أصل 132 دولة. وهذا التراجع ظهر أكثر وضوحًا في البيئة المؤسساتية (المرتبة 125)، والبنية التحتية (96) .

ثالثًا- مؤشر الابتكار والتكنولوجيا بحسب منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية لسنة 2023[25]- The Technology and Innovation Report 2023

يصدر هذا المؤشر عن منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية. وقد تراجع موقع لبنان من المرتبة 63 سنة 2012 إلى المرتبة 77 سنة 2023 من أصل 166 دول.

ومما لا شك فيه أن هذه المؤشرات تعكس إلى حد بعيد جانبًا مهمًا من الواقع القائم حاليًا، خصوصًا في جوانب متعددة أبرزها: الحوكمة والأُطر المؤسسية والبنية التحتية والموارد البشرية، ونفصّلها كما يلي:

- **ضعف الشراكات على مستوى مؤسسات التعليم العالي وشركات القطاع الخاص والدولة.**
- **عدم وجود إدارة مركزية واحدة معنية بإدارة وتطوير تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات** ورعاية مصالح المستثمرين وخصوصية بيانات المستخدمين في آن واحد. فهذه المهمة موزعة بين عدة

[20] - Global Competitiveness Report, 2017-2018.

[21] - - IDAL, المصدر نفسه

[22] - ماكينزي، رؤية لبنان الاقتصادي

[23] - Technology Readiness Index 2023,

[24] - Global Innovation Index 2023, innovation in the face of uncertainity-16th edition, WIPO

[25] - The Technology and Innovation Report 2023, UNCTAD

وزارات ومؤسسات منها: وزارة الاتصالات، وزارة الاقتصاد والتجارة، مكتب وزير الدولة للتنمية الإدارية، إيدال. لا بل إن معظم الإدارات والمؤسسات العامة تقوم بتأسيس بنيتها المعلوماتية بالاتفاق مباشرة مع جهات خارجية مانحة، بمعزل عن أي مرجعية رسمية عليا.

- **وجود العديد من الخطط والاستراتيجيات وضعتها جهات محلية بغرض تطوير الاقتصاد الرقمي.** لكنها بقيت جميعها حبرًا على ورق. ومنها: "استراتيجية التحول الرقمي 2018"، و"الاستراتيجية الوطنية للتحول الرقمي في لبنان 2020-2030" التي جرى تحديثها في أيار 2022. وحتى تاريخه لا توجد برامج عمل لوضع تلك الاستراتيجيات والخطط قيد التنفيذ... مع الإشارة إلى قيام البنك الدولي في تموز من العام الجاري وبالاتفاق مع وزارة الدولة للتنمية الإدارية بتكليف شركة ألمانية لوضع الخطة التنفيذية لتطبيق استراتيجية التحول الرقمي، بما في ذلك تولي إنشاء المركز الوطني للبيانات (Data Center)، علمًا أن وقوع هذا المركز بأيد أجنبية يهدد بخرق السيادة الوطنية ويطيح بخصوصية المستخدمين.
- **عدم استفادة لبنان من التسهيلات والفرص التي منحتها الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATTS)** في منظمة التجارة العالمية (WTO)، من أجل تطوير قطاع الخدمات الرقمية لديه وزيادة مساهمته في السوق العالمية لهذا القطاع المتنامي.
- **ضعف بيئة الأعمال** وعدم توفر الشروط اللازمة لجذب الاستثمارات المباشرة نحو تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات، بما في ذلك ضعف الإنترنت وارتفاع كلفة الإيجارات وتعقيدات الإجراءات المتصلة بالتسجيل والحصول على التراخيص..
- **عدم استكمال تطوير شبكة الألياف البصرية** مما يؤدي إلى ضعف خدمات الإنترنت وتواتر الأعطال على الشبكة.
- **الفوضى وغياب التنافسية وسيطرة الطبيعة الاحتكارية على تشغيل قطاع الاتصالات**، في ظل تعدد الوسطاء والشركات التي تعمل في السوق بشكل غير مشروع وبكفاءة متدنية غالبًا، بما يؤدي إلى رفع أسعار خدمات هذا القطاع ويجعلها الأغلى نسبيًا في المنطقة، وبالتالي مضاعفة كلفة الأعمال من جهة، وإعاقة دخول استثمارات جديدة إلى هذا القطاع من جهة أخرى.
- **صعوبة حصول مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة**، على المهارات اللازمة للعبور بفعالية نحو الاقتصاد الرقمي، إما لعدم توفر هذه المهارات في السوق المحلّية أصلًا أو لارتفاع أجورها في حال توفرها، بما يفوق قدرة هذه المؤسسات على التحمل.

توصيات لتوفير مستلزمات التحوّل الرقمي[26]

1) إداريًا وتشريعيًا

- تأمين إطار تنظيمي مركزي مستقر وموحّد يشكّل ضمانة للمستثمرين على المدى الطويل، ويرعى عملية تأسيس بنية تحتية لتكنولوجيا المعلومات والذكاء الاصطناعي. ونؤكد في هذا المجال على ضرورة استعادة "وزارة الدولة لشؤون الاستثمار والتكنولوجيا"، التي جرى شطبها في التشكيلة الوزارية الأخيرة التي صدر مرسوم تشكيلها في 10 أيلول 2012. وعلى أن تتحول إلى وزارة أصيلة

[26]- معظم هذه التوصيات مستوحاة من أوراق متخصصة مستندة إلى دراسات ميدانية ومعطيات واقعية، ومنها على سبيل المثال:

Advisory Report on: Development of an Artificial Intelligence Strategy for Lebanon- ESCWA, Dec. 2019,

والدراسة المشتركة لوزارة العمل اللبنانية والاتحاد الأوروبي": Feb. 2020.

Digital Sector Labor Market Assessment, European Union and Lebanese Ministry of Work, 2018.

وكذلك الرؤية الاقتصادية الصادرة عن المركز الاستشاري للدراسات والتوثيق سنة 2015

لها صفة الديمومة، كي تصبح المرجع الأول والأخير في الإدارة المركزية المعني بسياسات الاستثمار ورعاية أبحاث تطوير الذكاء الاصطناعي، والتواصل مع الاغتراب اللبناني لهذه الغاية.

- تأسيس الهيئة العليا للتكنولوجيا، وتضم المعنيين من الوزارات والجامعات المعنية وقطاعات الأعمال. وتكون هذه الهيئة تابعة للوزارة الجديدة المشار إليها أعلاه (وزارة الدولة لشؤون الاستثمار والتكنولوجيا). وتكمن ضرورة هذه الهيئة في توحيد الرؤى والجهود وتجنّب الازدواجية وتضارب المصالح، كما أنها تكون المعنية بالإشراف ومتابعة تنفيذ الاستراتيجية الوطنية للانتقال إلى الاقتصاد الرقمي.
- اعتبار تفعيل قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات ممرًا إلزاميًا لتحقيق الحكومة الإلكترونية. ومن الخطوات الضرورية في هذا المجال على سبيل المثال لا الحصر:

– إعادة هيكلة وزارة الاتصالات تطبيقًا لقانون الاتصالات 2002/431، واقتراح المراسيم والأنظمة المتعلقة بتطبيق أحكام هذا القانون على مجلس الوزراء.

– وضع آلية للتنسيق بين وزارة الاتصالات والهيئة المنظمة للاتصالات لتفعيل القطاع، مع تحديد صلاحيات كل من الوزير والهيئة المنظمة للاتصالات، كتوضيح ماهية ومسؤوليات السياسة المنصوص عليها في القانون وتمثيل لبنان في المحافل الدولية كالاتحاد الدولي للاتصالات، ومعالجة التشويش عبر الحدود ومرجعية الهيئة في إدارة الترقيم.

– تعيين أعضاء الهيئة المنظمة للاتصالات دفعة واحدة.

- فتح باب المنافسة الشفافة والعادلة في قطاع الاتصالات، بحيث يصار إلى إجراء مزاد لمنح رخصة ثالثة جديدة لخدمة الهاتف الخلوي، بعد إنشاء شركة اتصالات لبنان وتنفيذ الإجراءات المصاحبة التي نص عليها القانون. ويتم على أثر ذلك إنشاء الشبكة الجديدة التي تعود ملكيتها بنسبة لا تتعدّى 51٪ للشركة الفائزة بالترخيص أما الأسهم الباقية فتطرح للاكتتاب العام لمساهمين لبنانيين، مع احتفاظ الدولة بحصة محددة. وهذا الأمر يتطلب ما يلي:

– إصدار تراخيص جديدة، بحيث تتنافس الشركات في إدارة العرض والطلب على خدمات الإتصالات ومنها الخلوي/موبايل وال Broadband لتقديم أفضل الخدمات بأحسن الأسعار، مع ضمان حقوق الدولة الثابتة في هذا القطاع، بحيث لا تقل حصة الدولة عن 50 ٪ من مجموع أسهم القطاع وذلك على المدى القصير والمتوسط، فيما تتوزع الأسهم الباقية ما بين المشغّل الاستراتيجي والمساهمين اللبنانيين.

– معالجة وضع الشبكات والخدمات غير الشرعية وخدمات المحطات الفضائية والإنترنت والهاتف العمومي غير المرخصة، ووضع حلول نهائية لها.

– إنشاء وتشركة اتصالات لبنان (ليبان تليكوم) وفق الآلية التي نص عليها القانون 431، مع تحديد مدة حصرية الشركة لتقديم خدمات الهاتف الأساسية والخدمات الصوتية الدولية (سنتين).

– ضمان جهوزية وفاعلية شبكات المعلوماتية والاتصالات في حالات الطوارىء والكوارث الطبيعية. مما يحتّم وجود خطط طوارئ قابلة للتنفيذ وتأمين الاتصالات البديلة في هذه الحالة.

- وضع آلية للتنسيق بين وزارة الاتصالات ووزارة الإعلام (فيما يتعلق بأصول تنظيم وترخيص البث المرئي والمسموع الرقمي).

2) في البنية التحتية

- تسريع عملية إنشاء الشبكات والبنى التحتية المتطورة بما في ذلك شبكة الألياف البصرية (fiberOptic) بحيث تغطي المناطق كافة لتحديث وتطوير خدمات الإنترنت من جهة، وتحقيق أهداف الإنماء المتوازن من جهة أخرى.
- الإسراع في تأمين خدمة الحزمة العريضة المتنقلة (Broadband) والثابت والنقّال للعموم بأسعار تشجيعية وتنافسية.

- إصدار التراخيص اللازمة بغية تشجيع استثمارات جديدة في مجال الألياف البصرية لتغطية كافة الأراضي اللبنانية بما فيها خدمات FTTXوغيرها من التقنيات.
- إقامة مناطق اقتصادية خاصة بنشاط تكنولوجيا المعلومات وتطبيقات الاقتصاد الرقمي، كجزء من حزمة التسهيلات والحوافز للمستثمرين في هذا المجال.
- الاستفادة من شبكة الحزمة العريضة (Broadband) والخلوي – الجيل الرابع (Mobile 4G) في الحد الأدنى لتقديم خدمات متطورة مثل:
  - الخدمات التلفيزنية عبر بروتوكول الإنترنت IP TV وعبر الموبايل Mobile TV
  - خدمة الإنترنت السريع التي تفوق سرعاتها 2 ميغابيت/ثانية.
  - خدمات الصوت عبر بروتوكول الانترنت VoIP.
  - خدمات التخاطب عبر الصوت والصورة Video Conferencing.
  - خدمات التعلّم عن بعد والدراسة عبر الإنترنت. Long Distance and E-Learning
  - الخدمات المصرفية والتحويلات والمعاملات الالكترونية E-Banking and E-Transactions
  - الخدمات الصحية الالكترونية الشاملة E-Health
  - خدمات الحكومة الإلكترونية الموحدة E-Government
  - خدمات الأمن الإلكتروني E-Security
- مباشرة معالجات استثنائية لأوضاع البنية التحتية اللازمة للاستفادة القصوى من مزايا قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ولا سيما منها تخلف أوضاع شبكة الكهرباء وما شابه.
- وضع سياسة الخدمة الشاملة (Universal Service) بما يؤمّن خدمات الاتصالات السريعة لكل لبناني.
- إنشاء معاقد الاتصالات الدولية (IGW) ومد كوابل الألياف البصرية البحرية والبرية وزيادة السعات لتلبية احتياجات السوق وضمان استمرارية الخدمة.
- تأسيس شركة اتصالات عبر الأقمار الاصطناعية (LibanSat).
- تشجيع إنشاء مراكز الاتصال (Call centers) وصناعة المحتوى الرقمي والترجمة والملائمة (Translation and Customization Content) في المناطق لتوفير فرص عمل واستثمار جديدة للشباب، والحد من البطالة والهجرة ولاجتذاب الكفاءات ورفع مستوى المعيشة في المناطق.
- الاهتمام بتنظيم وتطوير قطاع توزيع الأجهزة وإعادة بيع الخدمات (Distributors).
- فتح بوابات العبور للاتصالات الدولية من أجل زيادة سعتها وتحسين خدماتها وتخفيض أسعارها.

3)في الجانب المالي

- بلورة خطة تنموية واضحة وشفافة، يمكن من خلالها توظيف عائدات الدولة من قطاع الاتصالات في تطوير الاقتصاد الرقمي وتحقيق التنمية المستدامة.
- إيجاد الآليات والحوافز والأطر التشريعية والإدارية والفنية التي تسمح بانسياب التحويلات الخارجية تلقائيًا في قنوات تمويل الاقتصاد الرقمي. ونقترح في هذا المجال إصدار سندات خاصة بالمغتربين، تكون بعائد مجز وقابلة للتداول في الأسواق المالية، على أن يخصص عائد هذه السندات المودعة بقانون في حساب خاص بمصرف لبنان من أجل تمويل مشروعات التحول الرقمي حصرًا.
- رعاية ودعم المشروعات والشركات الصغيرة والمتوسطة بطريقة غير مباشرة، عبر تقديم التسهيلات والحوافز للممولين والمستثمرين وحاضنات الأعمال، الذين يتولون تمويل هذه المشروعات والشركات.

4)في التعليم والأبحاث والمهارات البشرية

- تحديث المناهج التعليمية في المدارس والجامعات بما يعزز ثقافة الحوسبة، ويلّبي احتياجات السوق الحالية عمومًا والذكاء الاصطناعي خصوصًا من المهارات والمعارف اللازمة في مجالات مثل: تكنولوجيا المعلومات

وهندسة الكمبيوتر والاتصالات، أي تركيب وصلات الألياف الضوئية والبرمجيات والعمل على آلات جديدة، بالإضافة إلى تحليل البيانات وتصميم وتطوير البرمجيات، أي لغات التشفير، وأنظمة التشغيل، وبرمجية التعلم الإلكتروني وتعليم الآلة (machine learning).

- تحفيز الاستثمارات الطويلة الأجل في أبحاث الذكاء الاصطناعي، بالتعاون بين قطاعات الأعمال والجامعات عن طريق المشروعات المشتركة وبرامج التوأمة محليًا وإقليميًا ودوليًا، وبرعاية "وزارة الدولة لشؤون الاستثمار والتكنولوجيا"، وبالتعاون مع الهيئة العليا للتكنولوجيا خصوصًا.
- تأمين دورات تدريبية محدودة الكلفة خصوصا في لغات التشفير الجديدة والاتجاهات الناشئة في قطاع التكنولوجيا الرقمية مثل: تأسيس وصيانة الموقع، والانخراط في التجارة الإلكترونية والتسويق الرقمي، وكيفية ومجالات استخدام الحوسبة السحابية، بما في ذلك إمكانات الحوسبة والتخزين وقواعد البيانات للموظفين الحاليين والخريجين الجدد وأولئك الذين يعملون حاليًا في هذا القطاع أو في قطاعات أخرى، لتطوير مهاراتهم وتحقيق التوازن في سوق العمل.
- التعاون بين الجامعات والشركات خصوصًا الصغيرة والمتوسطة، من أجل تأمين عدد أكبر من فرص التدريب وبرامج التدريب للطلاب والخريجين الجدد. ويمكن للحكومة أن تضع العديد من الحوافز لتحقيق هذا الأمر. ويدخل هذا الإطار أيضًا ربط كليات الهندسة في لبنان بالمؤسسات الصناعية وخاصة في حقل البحوث والتطوير التقني.
- قيام "وزارة الدولة لشؤون الاستثمار والتكنولوجيا" برعاية ودعم وتنسيق التعاون المستدام بين وزارات العمل والتربية والصناعة والاتصالات وجامعات محددة من أجل تنظيم معارض خاصة بقطاع تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات لربط شركات التكنولوجيا الرقمية بالموظفين المحتملين. ويمكن لهذه الوزارة بالتعاون مع وزارة التربية والمجلس الوطني للبحوث العلمية الاشراف على مشاريع مشتركة بين الجامعات المعنية لتنفيذ أبحاث هادفة لتطبيق معطيات التكنولوجيا في أنشطة اقتصادية محدّدة.
- تشجيع معاهد التعليم المهني والتقني القائمة، وإقامة أخرى حديثة للتركيز على الاختصاصات الموجهة نحو تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات والاقتصاد الرقمي عمومًا، وبمعنى آخر ربط التعليم المهني بحاجات قطاعات الإنتاج ولا سيّما الإنتاج الصناعي. وكذلك ربط معاهد التعليم المهني بالمؤسسات الصناعية، عن طريق جعل العمل في المؤسسة الصناعية جزءًا من الدراسة.
- إعادة النظر برواتب وأجور العاملين في تكنولوجيا الاتصالات والمعلوماتية المتدنية قياسًا على الرواتب المرتفعة في دول مجاورة، كما سبق وأشرنا أعلاه. إن تحسين هذه الرواتب يأتي في مقدمة الشروط لاستعادة الكفاءات والمهارات اللبنانية، خصوصًا في قطاع الاتصالات والمعلوماتية ممن ترك البلاد تحت وطأة الأزمة المعيشية.
- توظيف إمكانات وخبرات اللبنانيين أفرادًا ومؤسسات في الخارج لدعم وتعزيز كفاءة قطاع التكنولوجيا والاتصالات في لبنان.
- تعزيز العلاقة بين المجلس الوطني للبحوث العلمية ومؤسسات التعليم العالي في مجال الأبحاث والتطوير، وهذا يتطلب زيادة الميزانيات المخصصة لهذه الغاية في القطاعيين العام والخاص.

5) في الأمن السيبراني

- تطبيق أنظمة وسياسات تستهدف الأبعاد الأخلاقية والتشريعية والاجتماعية لتطبيقات الذكاء الاصطناعي، بما يحمي الأفراد ويضمن حماية أمن شبكات المعلوماتية والاتصالات (على الصعيد الوطني الدفاعي والهجومي) ويكافح جرائم المعلوماتية، مع الحفاظ على الخصوصية ودون الإخلال بتدفق البيانات.

- تأليف إدارة خاصة ضمن وزارة الاتصالات لشؤون الأمن السيبيراني أو الفضائي (Cyber Security) وأمن شبكات الاتصالات بالتعاون مع أخصائيين في المجالات التالية:
  - الأمن القومي والملاحقة القانونية، والقضائية، والأمنية والعسكرية.
  - أمن الشبكات والتمديدات (الألياف البصرية، والمايكروويف، والجوال، والترددات، وغيرها).
  - أمن الإنترنت والكمبيوترات (الحاسوب) والمحتوى الرقمي.
  - أمن الأطفال، والعائلات، والأمن الشخصي، والمعلومات.

6) رؤية ماكينزي

تطرح مؤسسة ماكينزي في إطار رؤيتها لاقتصاد المعرفة Knowledge Economyبوصفه أحد محركات النمو الاقتصادي في لبنان المكوّنات والمبادرات والأهداف على الشكل الآتي:

جدول رقم 3: مكوّنات ومبادرات وأهداف متعلقة باقتصاد المعرفة وفقًا لرؤية لبنان الاقتصادية الصادرة عن ماكينزي

المكوّن	الهدف	المبادرات المطلوبة
التكنولوجيا والرقمنة	▪ ضمان التمويل المستمر للبحث والتطوير في المستقبل وتعزيز إمكانيات نقل التكنولوجيا والاستفادة من الإمكانيات المحلّية المتاحة بما فيها الجامعة اللبنانية	▪ تخصيص مبلغ في الموازنة العامة لتقديم منح بحث وتطوير للشركات العاملة في القطاعات ذات الأولوية. ▪ توسيع نطاق تعميم مصرف لبنان رقم 331 لدعم الاستثمارات المصرفية في اقتصاد المعرفة، كي تشمل البحوث والتطوير. ▪ دعم جهود تسويق مخرجات التكنولوجيا بالتواصل بين الجامعات والقطاع الخاص. ▪ تشجيع الابتكار في الجامعة اللبنانية ودعمها لإقامة مسرعات وحاضنات تكنولوجيا بفروعها المتعددة.
التعاقد الخارجي	▪ تشجيع ونشر الابتكار وجذب الجهات الفاعلة تكنولوجيًا من الخارج والداخل	▪ إنشاء مجمع للتعاقد الخارجي خارج بيروت وجبل لبنان، يديره فريق من إيدال، ويكون مجهزًا بالكامل لناحية البنى التحتية والخدمات الإدارية والمكتبية والمساحات والتجهيزات الفنية لإقامة المعارض وتقديم خدمات التدريب والخدمات للأعمال، بالإضافة إلى الخدمات اللوجستية المرتبطة بها من مسكن وطعام وترفيه.
الصناعات الإبداعية	▪ دعم قطاعات إبداعية مختارة، والاستثمار في البنية التحتية الملائمة لتوسع وازدهار هذه القطاعات	▪ التعاون بين القطاعين العام والخاص من أجل اختيار صناعتين او ثلاث، مثل صناعة الأفلام، الأزياء، ألعاب الفيديو
التعليم	▪ تغطية النقص في مهارات محددة ▪ جذب المؤسسات التعليمية العالمية لإنشاء فروع لها في لبنان ▪ تحسين التعليم الرسمي العام	▪ تحديث مناهج التعليم الثانوي والتعليم العالي في التكنولوجيا ▪ تسهيل إجراءات انتقال الطلاب والمعلمين من وإلى لبنان ▪ توقيع مذكرات تفاهم وتعاون مع حكومات ومؤسسات تعليم أجنبية ▪ تحسين جودة التعليم العام (ابتدائي، ثانوي) ▪ دعم الجامعات المحلّية لزيادة قدرتها على استيعاب واستقطاب الطلاب والباحثين من الخارج.

* * *

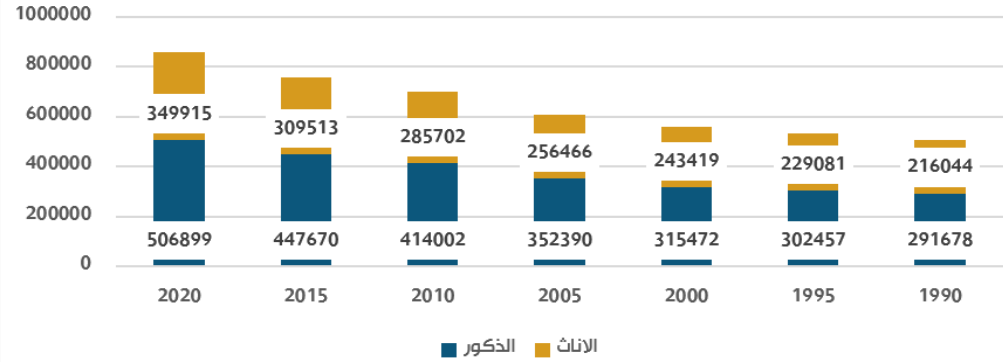
3. الاغتراب اللبناني من منظور استثماري

يُعتبر المغتربون اللبنانيون بمثابة شريان الحياة للاقتصاد اللبناني، حيث تُشكّل تحويلاتهم المالية رافدًا أساسيًا للدخل وتسهم في تحقيق الاستقرار النسبي في خضمّ الأزمات المتلاحقة التي تعصف بلبنان. ومع ذلك تشير الدراسات إلى أن هذه التحويلات تتجه بشكلٍ رئيسي نحو الاستهلاك، ما يحدّ من قدرتها على إحداث تنمية اقتصادية مستدامة. وهذا التقرير يتناول ديناميكيات التحويلات المالية الواردة من المغتربين وتأثيراتها المتشعبة على الاقتصاد اللبناني، مع التركيز على ضرورة توظيف هذه التدفقات في استثمارات قادرة على تحقيق نموّ اقتصادي حقيقي ومستدام. هذا بالإضافة إلى استعراض حجم وأهمية هذه التحويلات، والعوامل التي تؤثر فيها، ودورها في دعم الاقتصاد الوطني وتمكين لبنان من تحقيق نقلة نوعية في مسيرته التنموية، وضمان مستقبل أكثر ازدهارًا واستقرارًا للأجيال القادمة.

1. بيانات الهجرة اللبنانية

تشكّل بيانات المنظمات الدولية، وعلى رأسها هيئات الأمم المتحدة الإحصائية والبنك الدولي المصدر شبه الرئيسي في تحليل ظاهرة الهجرة اللبنانية في ظل غياب تعداد سكاني حديث في لبنان، وعدم وجود سجلات رسمية شاملة للمهاجرين، فبحسب إحصاءات الأمم المتحدة لشؤون السكان بلغ عدد المهاجرين اللبنانيين حوالي 857 ألف مهاجر في عام 2020، مقارنة بنحو 507 آلاف مهاجر في عام 1990. ويعكس هذا الارتفاع الكبير تصاعد وتيرة الهجرة من لبنان على مدى العقود الثلاثة الماضية. وتشير البيانات ذاتها إلى أن الذكور يشكّلون النسبة الأكبر من المهاجرين، حيث بلغت نسبتهم حوالي 60٪ في عام 2020 وذلك بحسب الرسم البياني رقم 1 التالي:

رسم بياني رقم 1 : توزع المهاجرين في لبنان بحسب الجنس(٪)



المصدر: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. International Migrant Stock 2020. URL: https://www.un.org/development/desa/pd/content/international-migrant-stock

وتؤكد إحصاءات شراكة المعرفة العالمية بشأن الهجرة والتنمية التي أنشأها البنك الدولي (KNOMAD) هذا التوجه التصاعدي للهجرة، حيث سجلت ارتفاعًا ملحوظًا في عدد المهاجرين من لبنان بين عامي 2017 و2021، ليصل إلى 867037 مهاجرًا في عام 2021، بزيادة قدرها 50196 مهاجرًا وبنسبة 6٪. وتتركّز وجهة المهاجرين اللبنانيين بنسبة 75 ٪ في سبع دول رئيسية هي :المملكة العربية السعودية، الولايات المتحدة الأميركية، كندا، أستراليا، ألمانيا، فرنسا، الإمارات العربية المتحدة، مع ارتفاع ملحوظ في نسبة المهاجرين إلى ألمانيا وفرنسا خلال الفترة المذكورة. وذلك بحسب الجدول رقم 1 التالي:

جدول رقم 1: توزّع المهاجرين اللبنانيين بحسب دولة الهجرة 2017 -2021

البلد	2017	النسبة (٪)	2021	النسبة (٪)	النمو 2017 -2021 (٪)
العالم	816,841		867,037		6.1٪
المملكة العربية السعودية	139,459	17.1٪	153,988	17.8٪	10.4٪
الولايات المتحدة	128,608	15.7٪	127,239	14.7٪	-1.1٪
كندا	94,299	11.5٪	95,568	11.0٪	1.3٪
أستراليا	93,250	11.4٪	96,460	11.1٪	3.4٪
ألمانيا	68,000	8.3٪	88,243	10.2٪	29.8٪
فرنسا	47,878	5.9٪	54,184	6.2٪	13.2٪
الإمارات العربية المتحدة	39,972	4.9٪	41,913	4.8٪	4.9٪
السويد	26,159	3.2٪	29,313	3.4٪	12.1٪
المملكة المتحدة	19,000	2.3٪	17,360	2.0٪	-8.6٪
البرازيل	15,116	1.9٪	15,664	1.8٪	3.6٪
الكويت	12,567	1.5٪	12,512	1.4٪	-0.4٪
الدنمارك	12,555	1.5٪	13,257	1.5٪	5.6٪
ليبيا	11,314	1.4٪	11,812	1.4٪	4.4٪
قطر	8,439	1.0٪	8,425	1.0٪	-0.2٪
فنزويلا	7,602	0.9٪	7,056	0.8٪	-7.2٪
إيطاليا	7,124	0.9٪	8,052	0.9٪	13.0٪
بلجيكا	6,976	0.9٪	9,158	1.1٪	31.3٪
سويسرا	6,385	0.8٪	7,882	0.9٪	23.4٪
البحرين	4,626	0.6٪	4,413	0.5٪	-4.6٪
مصر	4,557	0.6٪	3,197	0.4٪	-29.8٪
إسبانيا	3,723	0.5٪	4,508	0.5٪	21.1٪
مجموع الدول المذكورة	757,609		810,204		
نسبة الدول المذكورة من المجموع (٪)	92.7٪		93.4٪		

المصدر: من إعداد المركز الاستشاري للدراسات والتوثيق استنادًا إلى بيانات (KNOMAD)

وتجدر الإشارة إلى أن الأرقام المذكورة لا تعكس الحجم الكامل للاغتراب اللبناني في العالم، حيث إنها تقتصر على المهاجرين الذين ولدوا في لبنان، ولا تشمل اللبنانيين من الجيل الثاني والثالث الذين ولدوا في دول المهجر. كما لا تشمل هذه الإحصاءات المهاجرين غير الشرعيين أو غير المسجلين، ما يجعل من الصعب الحصول على صورة دقيقة وشاملة لحجم الاغتراب اللبناني وتأثيره. وعلى الرغم من القيود المنهجية المفروضة على البيانات المتاحة، فإنها تقدم صورة واضحة عن تصاعد وتيرة الهجرة من لبنان، وتوجّه المهاجرين نحو

دول معيّنة، وتأثير ذلك على التركيبة الديموغرافية والاقتصادية في لبنان. وهذه البيانات ذاتها تؤكد على ضرورة إجراء دراسات[27] وأبحاث أكثر تعمقًا لفهم أسباب الهجرة وتداعياتها، ووضع سياسات فعالة لإدارة هذه الظاهرة.

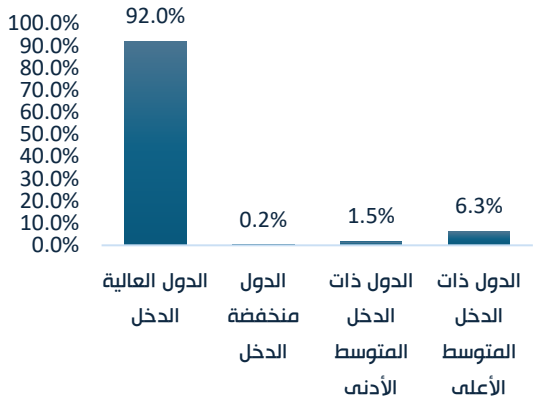
-توزّع المهاجرين حسب مستوى دخل الدولة

يبدو جليًا من خلال بيانات الرسم البياني رقم 2 أدناه توجّه الأغلبية الساحقة من المهاجرين اللبنانيين (92٪) نحو الدول ذات الدخل المرتفع، مما يعكس تفضيلهم للوجهات التي توفر فرصًا اقتصادية واعدة ومستوى معيشة مرتفعًا. وتأتي الدول ذات الدخل المتوسط الأعلى في المرتبة الثانية بنسبة 6.3٪ بينما تتوزع النسبة الضئيلة المتبقية 1.7٪ على الدول ذات الدخل المنخفض والمتوسط الأدنى.

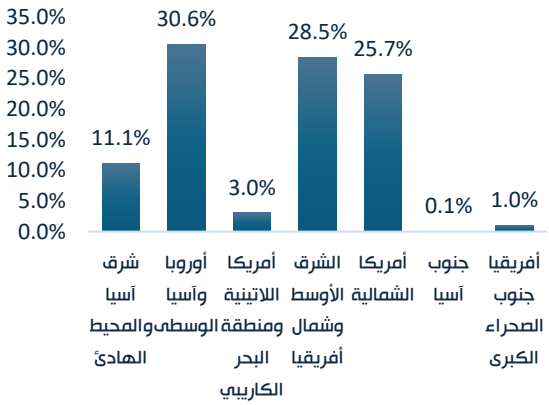
- توزّع المهاجرين حسب المنطقة الجغرافية

يظهر الرسم البياني رقم 3 أن النسبة الأكبر من المهاجرين اللبنانيين (31٪) قد توجهوا إلى دول أوروبا وآسيا الوسطى، يليها دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (28٪)، ثم دول أميركا الشمالية .(26٪) فيما توزّعت النسب المتبقية على دول شرق آسيا والمحيط الهادئ (11٪)، وأميركا اللاتينية والكاريبي وجنوب آسيا بنسب متدنية.

رسم بياني رقم 2: توزّع المهاجرين على الدول بحسب مستوى الدخل 2021 (٪)



رسم بياني رقم 3: توزّع المهاجرين على الدول بحسب المنطقة الجغرافية 2021 (٪)



المصدر: من إعداد المركز استنادًا إلى بيانات البنك الدولي وKNOMAD

- من الهجرة إلى الاغتراب[28]

إن مفهومي الهجرة والاغتراب مرتبطان بحركة الأفراد والجماعات، إلا أنهما يختلفان في الجوهر والدلالة. فالهجرة تعني انتقال الأفراد أو الجماعات من مكان إلى آخر، سواء داخل حدود الدولة الواحدة (هجرة داخلية) أو عبر الحدود الدولية (هجرة دولية). وغالبًا ما تكون دوافع الهجرة اقتصادية أو سياسية أو بيئية، حيث يسعى المهاجرون إلى تحسين ظروفهم المعيشية أو الهروب من الاضطهاد أو البحث عن فرص أفضل. أما الاغتراب فيشير إلى مجتمع من الأفراد الذين يعيشون خارج وطنهم الأصلي أو وطن أسلافهم، لكنهم يحتفظون بروابط وثيقة مع وطنهم الأم، سواء كانت هذه الروابط ثقافية، أو اجتماعية، أو سياسية، أو اقتصادية.

[27] - أجرى المركز دراسة متعمّقة عن الاغتراب اللبناني يمكن الاستفادة منها في التحليلات المتخصصة عن الاغتراب

[28] - في سياق هذا التقرير سيتم اعتماد كلمة الاغتراب كمرادف للانتشار اللبناني

ويتميز أفراد الاغتراب بهوية قوية مرتبطة بوطنهم الأم وانتماء عميق إليه، حتى لو ولدوا وترعرعوا في مجتمعات الاغتراب. وغالبًا ما يحافظون على تقاليدهم وثقافتهم ولغتهم الأصلية، ويسعون إلى الحفاظ على روابط قوية مع وطنهم الأم من خلال الزيارات المنتظمة والمشاركة في الأنشطة المجتمعية والثقافية والسياسية. وبعبارة أخرى، يتميز المهاجرون بالتركيز على الانتقال والاندماج في المجتمع الجديد، بينما يتميز أفراد الاغتراب بالتركيز على الحفاظ على الهوية والانتماء للوطن الأم، حتى عند العيش في مجتمعات الاغتراب.

وفي سياق تحديد الانتماء إلى الاغتراب، غالبًا ما يكون تعريف الشخص لأصوله عملية طوعية في التعدادات السكانية. فهو قد يكون مواطنًا رسميًا في بلد ما، لكنه يشير إلى أصوله في وطن آخر. ولإلقاء الضوء على هذه النقطة يمكننا استعراض بعض النماذج من التعدادات السكانية في عدّة دول، حيث صرّح الأفراد بأنهم من أصول لبنانية، على الرغم من حملهم جنسيات دول أخرى.

جدول رقم2: عدد الاغتراب اللبناني في دول مختارة

الدولة	عدد الاغتراب اللبناني
الولايات المتحدة الأميركية [29]	بلغ عدد الأميركيين من أصول لبنانية في التعداد السكاني لعام 2022 في الولايات المتحدة الأميركية ما يقارب 532,224 نسمة ويمثلون ما نسبته 0.16 ٪ من إجمالي السكان. ويتوزّع الاغتراب اللبناني على مختلف الولايات الأميركية. يتركز الأميركيون اللبنانيون بشكل كبير في ميشيغان، حيث يشكّلون 0.68٪ من سكان الولاية، أو أكثر من 68000 شخص. تليها ماساتشوستس عن كثب، حيث يبلغ عدد السكان الأميركيين اللبنانيين حوالي 31000 نسمة، أو 0.44٪ من سكان الولاية
كندا [30]	يشكّل الكنديون اللبنانيون حوالي 0.58٪ من إجمالي سكان كندا. وفقًا للتعداد الكندي لعام 2021، هناك 210,605 شخص من أصل لبناني في كندا. وتضم أونتاريو أكبر عدد من الكنديين اللبنانيين في كندا حوالي 80345 شخصًا من أصل لبناني، تليها كيبيك (78210) وألبرتا (28480).
أستراليا [31]	ادعى 248,430 أستراليًا (حوالي 1٪ من إجمالي السكان) أنهم من أصل لبناني في التعداد السكاني لعام 2021، ومنهم 150,150 الوالدين ولِدا خارج أستراليا، و35,956 ولد آباؤهم فقط خارج أستراليا، 16,350 ولدت امهاتهم فقط خارج أستراليا، و44,855 ولد والداهما داخل استراليا، و1,123 لم يصرحوا.
ألمانيا [32]	.بحسب التعداد السكاني لعام 2021 في ألمانيا، صرّح حوالي 155,000 مواطن بأنهم من أصول لبنانية

.المصدر من إعداد المركز استنادا إلى التعدادات السكانية في الدول المذكورة

[29]https://data.census.gov/table/ACSDT1Y2022.B04006?g=010XX00US$0400000

[30]https://uscanadainfo.com/lebanese-population-in-canada/

[31]https://www.abs.gov.au/census/find-census-data/quickstats/2021/4208_AUS

[32]https://www.destatis.de/EN/Themes/Society-Environment/Population/Migration-Integration/Tables/immigrant-history-selected-countries.html

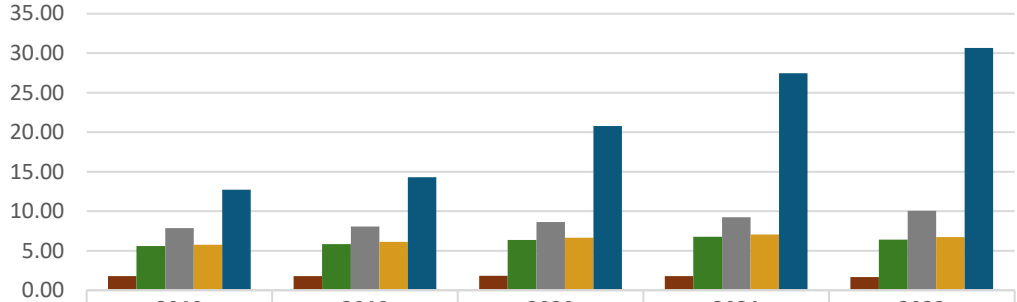
2. دور تحويلات الأفراد في الاقتصاد اللبناني

- التحويلات إلى الناتج المحلّي الإجمالي

تُعتبر التحويلات المالية مصدرًا حيويًا للعملة الأجنبية وتمويل الواردات في العديد من البلدان ذات الدخل المتوسط، بما في ذلك لبنان. كما أنها تساهم في دعم الاستهلاك المحلّي وتخفيف حدة الفقر. في حالة لبنان، أدّت التحويلات دورًا حاسمًا في التخفيف من الآثار الاجتماعية والاقتصادية للأزمة، حيث وفرت شريان حياة للعديد من الأسر. وتتجلى أهمية هذه التحويلات في حجمها قياسًا على الناتج المحلّي الإجمالي. وفقًا لآخر بيانات البنك الدولي، بلغت هذه النسبة حوالي 35٪ في لبنان عام 2023، ما يضعه في المرتبة الثانية عالميًا بعد طاجيكستان في هذا المؤشر. ونظرًا لعدم اكتمال بيانات عام 2023 لجميع الدول، سنعتمد على بيانات عام 2022 لإجراء مقارنات دولية. في عام 2022، احتل لبنان المرتبة الرابعة عالميًا في نسبة التحويلات إلى الناتج المحلّي الإجمالي، بعد أن كان في المرتبة الخامسة في عام 2021، والمرتبة الثالثة عشرة في عام 2020، والمرتبة التاسعة عشرة في عام 2019، والمرتبة الثانية والعشرين في عام 2018. ويوضح هذا التطور التصاعدي في نسبة التحويلات إلى الناتج المحلّي الإجمالي مدى اعتماد الاقتصاد اللبناني على هذه التدفقات المالية، خاصة في ظل الأزمات الاقتصادية المتلاحقة التي يمر بها. ويوضح الرسم البياني رقم 4 أدناه تطور تدفّقات التحويلات المالية (٪ من الناتج المحلّي الإجمالي) في لبنان ومقارنتها بمجموعات الدخل المختلفة على مستوى العالم للفترة 2018-2022. ويبرز التحليل عدة نقاط رئيسية:

- حافظ لبنان على نسبة تحويلات إلى الناتج المحلّي الإجمالي أعلى بشكل ملحوظ من جميع مجموعات الدخل الأخرى على مدار الفترة المدروسة(2018-2022) ..
- اتساع الفارق في لبنان بين نسبة التحويلات إلى الناتج بشكل كبير بالمقارنة مع باقي مجموعات فئات الدخل، بدءًا من عام 2020، مما يؤكد الاعتماد المتزايد للاقتصاد اللبناني على التحويلات في ظل التحديات الاقتصادية التي يواجهها. وفي عام 2022، بلغت هذه النسبة في لبنان أضعافًا مضاعفة مقارنةً بمجموعات الدخل الأخرى، حيث كانت:
  - أعلى بحوالي 18.6 مرة من النسبة في البلدان ذات الدخل المرتفع.
  - أعلى بحوالي 4.8 مرة من النسبة في البلدان ذات الدخل المتوسط الأعلى.
  - أعلى بحوالي 3 مرات من النسبة في البلدان ذات الدخل المتوسط الأدنى.
  - أعلى بحوالي 4.6 مرة من النسبة في البلدان ذات الدخل المنخفض.

رسم بياني رقم 4: متوسط نسبة التحويلات إلى الناتج المحلّي الإجمالي بحسب فئات الدخل (٪)



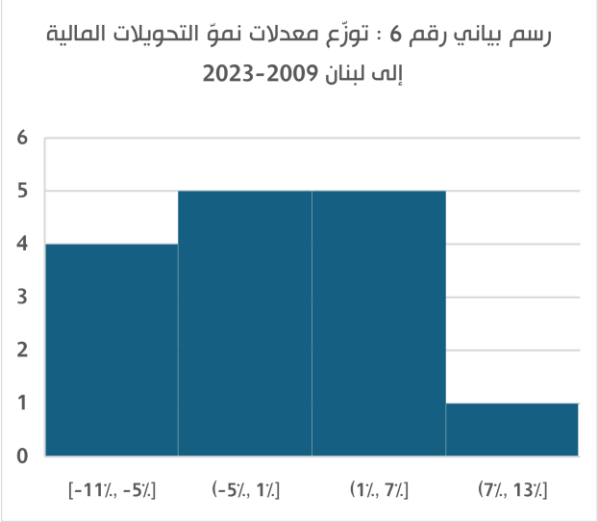
	2018	2019	2020	2021	2022
الدول عالية الدخل	1.77	1.78	1.82	1.77	1.65
الدول متوسطة الدخل الأعلى	5.61	5.85	6.38	6.79	6.41
الدول متوسطة الدخل الأدنى	7.85	8.05	8.62	9.23	10.06
الدول المنخفضة الدخل	5.77	6.12	6.63	7.07	6.73
لبنان	12.71	14.28	20.79	27.47	30.66

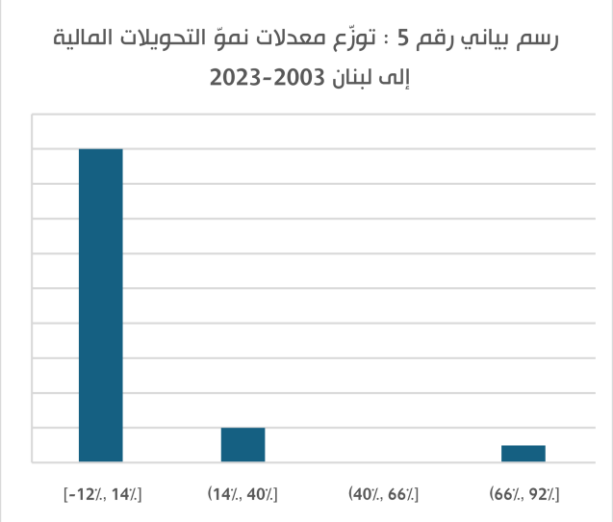
المصدر: من إعداد المركز استنادًا إلى بيانات KNOMAD وتصنيف الدول من البنك الدولي

- نطاق معدّلات نموّ التحويلات في لبنان

يهدف هذا التحليل إلى فهم ديناميكيات التحويلات المالية إلى لبنان وكيفية التأثير فيها، مع التركيز على الفترة بين عامي 2003 و2023. بالإضافة إلى استخلاص رؤى تساعد في صياغة سياسات فعالة بهذا الخصوص. حيث يمكن تسجيل الملاحظات الرئيسية الآتية:

1. **تركُّز معدلات النمو** :يظهر تحليل البيانات التاريخية أن معدلات نمو التحويلات المالية إلى لبنان تركزت بشكل أساسي في نطاق يتراوح بين انخفاض بنسبة 12٪ ونمو بنسبة 14 ..٪وشكّلت هذه المعدلات حوالي 86 ٪ من إجمالي الفترة المدروسة، مما يشير إلى استقرار نسبي في نمو التحويلات مع تقلّبات محدودة.
2. **فترات النمو المرتفع** :سجّلت التحويلات نموًا عاليًا (بين 14٪ و40٪) في فترتين زمنيتين، ونموًا استثنائيًا (بين 66٪ و92٪) في عام واحد. وقد تركّزت معدلات النمو المرتفعة هذه في الفترة بين عامي 2003 و2008، حيث بلغ متوسط النمو 22٪ مع عامل انحراف 33.0.
3. **الفترة بين 2009 و2023** :شهدت هذه الفترة متوسط نمو منخفضًا للتحويلات (٪0.3-)وكذلك عامل انحراف منخفضًا 0.06 ما يشير إلى استقرار نسبي في التدفقات المالية مع تقلبات محدودة.
4. **توزّع معدلات النمو :(2009-2023)** يوضح الرسم البياني تركّز معظم السنوات في فئتي النمو المعتدل (-5٪ إلى 1٪ و1٪ إلى 7٪)، مع حدوث نمو سلبي في أربع سنوات فقط. وفي ذلك إشارة إلى أن التحويلات ظلت مصدرًا هامًا للدخل في لبنان خلال هذه الفترة، على الرغم من بعض التحديات الاقتصادية.





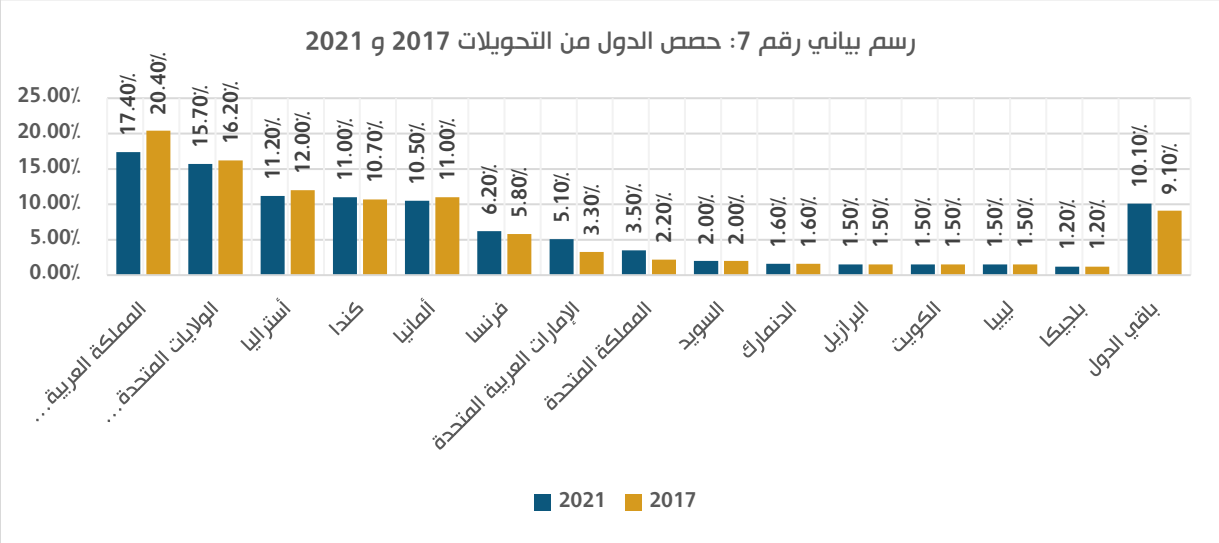
المصدر: من إعداد المركز استنادًا إلى بيانات KNOMAD

- تحليل مصدر تحويلات الأفراد المالية إلى لبنان (2017-2021)

يوضح الرسم البياني رقم 7 أدناه مصدر التحويلات المالية إلى لبنان بين عامي 2017 و2021، مع التركيز على الدول الرئيسية المرسلة للتحويلات.

الدول الرئيسية:

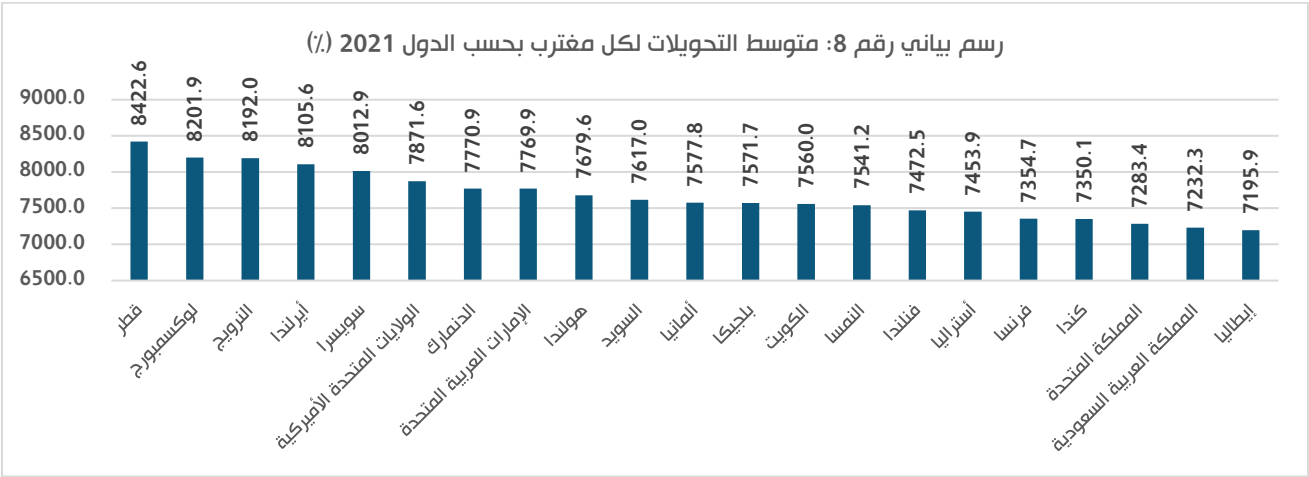
- شهدت المملكة العربية السعودية انخفاضًا ملحوظًا في حصتها من إجمالي التحويلات إلى لبنان، من 20.4٪في عام 2017 إلى 17.4 ٪ في عام 2021. مع ذلك بقيت المملكة العربية السعودية تمثل أكبر مصدر للتحويلات إلى لبنان.
- حافظت الولايات المتحدة الأميركية على مركزها كثاني أكبر مصدر للتحويلات إلى لبنان، على الرغم من انخفاض طفيف في حصتها من 16.2٪في عام 2017 إلى 15.7٪ في عام 2021.
- شهدت أستراليا انخفاضًا طفيفًا في حصتها من التحويلات إلى لبنان، من 12.0٪ في عام 2017 إلى 11.2٪ في عام 2021.
- شهدت كندا زيادة طفيفة في حصتها من التحويلات إلى لبنان، من 10.7٪. في عام 2017 إلى 11٪ في عام 2021.
- شهدت ألمانيا انخفاضًا طفيفًا في حصتها من التحويلات إلى لبنان، من 11 ٪ في عام 2017 إلى 10.5٪ في عام 2021.
- شهدت فرنسا زيادة طفيفة في حصتها من التحويلات إلى لبنان، من 5.8٪ في عام 2017 إلى 6.2٪ في عام 2021.
- شهدت الإمارات العربية المتحدة زيادة ملحوظة في حصتها من التحويلات إلى لبنان، من 3.3٪ في عام 2017 إلى 5.1٪ في عام 2021.
- شهدت المملكة المتحدة زيادة ملحوظة في حصتها من التحويلات إلى لبنان، من 2.2٪ في عام 2017 إلى 3.5٪ في عام 2021.
- شهدت الدول الأخرى مجتمعة انخفاضًا طفيفًا في حصتها من إجمالي التحويلات إلى لبنان، من 10. ٪ في عام 2017 إلى9.1 ٪ في عام 2021.وبشكل عام، يظهر تحليل البيانات استقرارًا نسبيًا في حصص الدول الرئيسية في التحويلات المالية إلى لبنان بين عامي 2017 و2021، مع تغييرات طفيفة سببها وجود ديناميكيات معقدة تؤثر على تدفقات التحويلات، بما فيها العوامل الاقتصادية والسياسية والاجتماعية في كل من لبنان والدول المرسلة للتحويلات.



المصدر: من إعداد المركز استنادًا إلى بيانات KNOMAD

-متوسط التحويلات لكل مغترب

يتضح من الرسم البياني رقم 8 أن متوسط التحويلات السنوية لكل مغترب بلغ حوالي 7,373دولار أميركي. أي ما يتجاوز الناتج المحلّي الإجمالي للفرد في لبنان لنفس العام، مما يؤكد الأهمية الكبيرة لهذه التحويلات في دعم الاقتصاد الوطني. علاوة على ذلك، يكشف تحليل متوسط التحويلات لكل مغترب بحسب البلدان عن تنوع كبير، حيث تأتي قطر في المرتبة الأولى بمتوسط تحويلات يبلغ 8,422 دولار سنويًا لكل مغترب. ومن المثير للاهتمام أن السعودية والولايات المتحدة الأمريكية، على الرغم من كونهما أكبر مصدرين للتحويلات إلى لبنان، تأتيان في مراتب متأخرة من حيث متوسط التحويلات لكل مغترب:

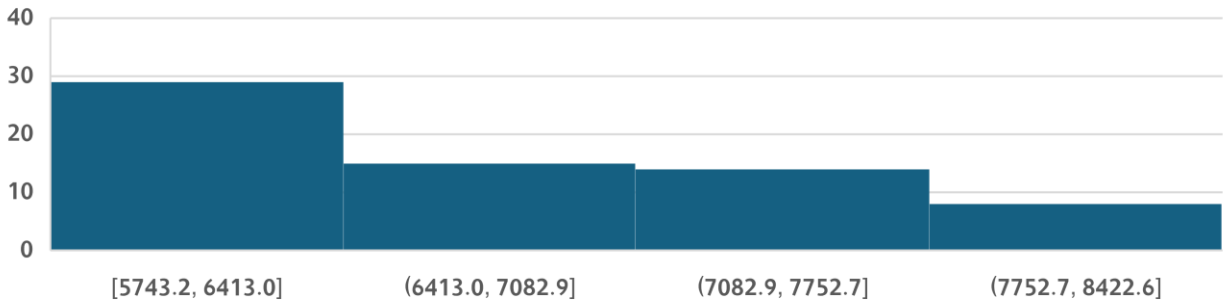


المصدر: من إعداد المركز استنادًا إلى بيانات KNOMAD

ويقدم الرسم البياني رقم 9 مزيدًا من التوضيحات حول توزّع متوسط التحويلات للمغتربين اللبنانيين في مختلف البلدان. موزعة إلى أربع فئات رئيسية:

1. **الفئة الأولى** :تضم ثماني دول بمتوسط تحويلات يتراوح بين 7752 و8422 دولار، وتساهم هذه الدول بحوالي 24.9٪ من إجمالي التحويلات.
2. **الفئة الثانية** :تضم 14 دولة بمتوسط تحويلات يتراوح بين 7082 و7752 دولار، وتساهم بحوالي66.33 ٪ من إجمالي التحويلات.
3. **الفئة الثالثة** :تضم 15 دولة بمتوسط تحويلات يتراوح بين 6413 و7082 دولار، وتساهم بحوالي 4.1 ٪ من إجمالي التحويلات.
4. **الفئة الرابعة** :تضم 29 دولة بمتوسط تحويلات يتراوح بين 5743 و6413 دولار، وتساهم بحوالي 4.5٪ من إجمالي التحويلات.

رسم بياني رقم 9: توزّع متوسط التحويلات لكل مغترب 2021

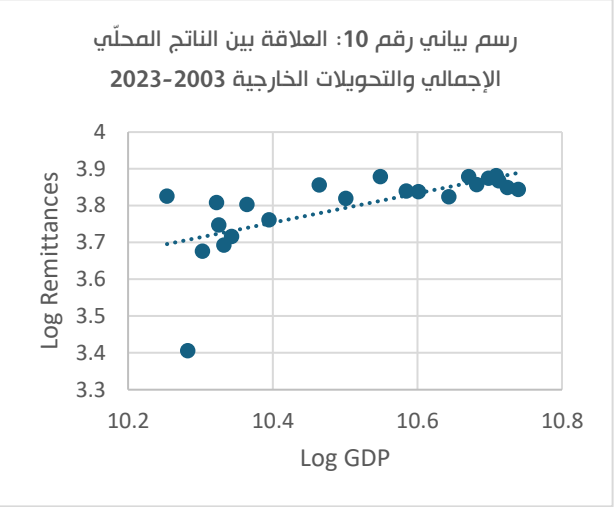


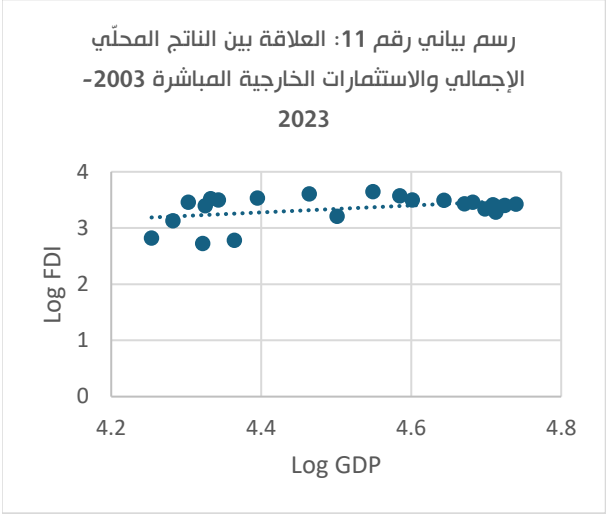
المصدر: من إعداد المركز استنادًا إلى بيانات KNOMAD

-تحليل العلاقة بين الناتج المحلّي الإجمالي والتحويلات المالية والاستثمارات الأجنبية المباشرة في لبنان:

يشير معامل الارتباط المرتفع 0.65 بين اللوغاريتم الطبيعي[33] للناتج المحلّي الإجمالي (GDP) واللوغاريتم الطبيعي للتحويلات المالية إلى وجود علاقة إيجابية قوية بينهما. هذا يعني أنه عندما يزداد الناتج المحلّي الإجمالي تميل التحويلات المالية أيضًا إلى الزيادة، والعكس صحيح. ويعزى هذا الارتباط القوي جزئيًا إلى اعتماد الاقتصاد اللبناني بشكل كبير على التحويلات المالية من المغتربين اللبنانيين العاملين في الخارج، حيث تساهم هذه التحويلات في تعزيز النمو الاقتصادي في لبنان. في المقابل، فإن معامل الارتباط الأقل 0.44 بين الناتج المحلّي الإجمالي والاستثمارات الأجنبية المباشرة (FDI) يشير إلى وجود علاقة إيجابية معتدلة بينهما. هذا يعني أن هناك ارتباطًا أقل قوة بين الناتج المحلّي الإجمالي والاستثمارات الأجنبية المباشرة مقارنة بالتحويلات المالية. ويعزى هذا الارتباط الأقل إلى عوامل متعددة، بما في ذلك عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي في لبنان، والذي يؤثر سلبًا على جاذبية البلاد للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

[33] - تم استخدام اللوغاريتم الطبيعي في هذا التحليل للتعامل مع التوزيع غير المتكافئ للبيانات الاقتصادية وتفسير معاملات الارتباط على أنها مرونة .ومع ذلك، يجب تفسير النتائج بحذر لأن الارتباط لا يعني السببية وهناك حاجة إلى تحليلات إضافية لتحديد العلاقة السببية بين المتغيرات .كما أن فترة التحليل الزمنية محدودة وقد لا تعكس النتائج العلاقة بين المتغيرات على المدى الطويل.

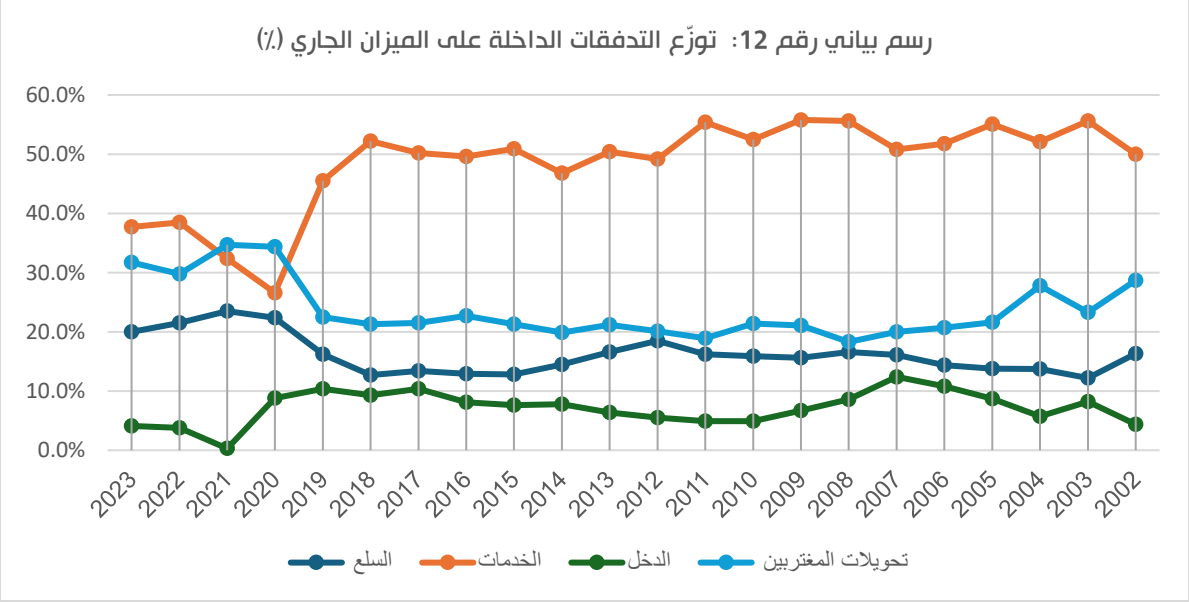




المصدر: من إعداد المركز

- دور التحويلات في دعم ميزان المدفوعات

بلغت حصة تحويلات المغتربين من إجمالي التدفقات الداخلة إلى لبنان في الميزان الجاري 21.8٪ خلال الفترة الممتدة بين عامي 2002 و2019، ثم ارتفعت حصتها إلى 32.7٪ بين عامي 2020 و2023.وتُظهر هذه الأرقام الدور المحوري الذي تلعبه تحويلات المغتربين في دعم الاقتصاد الوطني، لا سيما في ظل الظروف الصعبة التي يمر بها لبنان. فقد ساهمت هذه التحويلات في التخفيف من حدة العجز في ميزان المدفوعات، حيث حافظت على استقرار نسبي مقارنة بالبنود الأخرى التي شهدت تراجعًا حادًا خلال الأزمة.



المصدر: من إعداد المركز استنادًا إلى بيانات المصرف المركزي

-حجم التحويلات في الاقتصاد النقدي

كان حجم الاقتصاد النقدي إلى الناتج المحلّي الإجمالي في لبنان لا يتجاوز 6٪. خلال فترة ازدهار النظام المصرفي اللبناني قبل الأزمة الأخيرة، وكانت الليرة اللبنانية تتمتع باستقرار نسبي، مما شجع على استخدام وسائل الدفع الإلكترونية والاعتماد على القطاع المصرفي في المعاملات المالية. ومع اندلاع الأزمة وتفاقمها شهد لبنان انهيارًا في نظامه المصرفي، وتراجعًا حادًا في قيمة الليرة اللبنانية، وفقدانًا كبيرًا للثقة بالمؤسسات المالية. أدى ذلك إلى تحوّل جذري في سلوك الأفراد والشركات، حيث اتجهوا بشكل متزايد نحو استخدام الدولار الأميركي كوسيلة للدفع والادخار، ما أدى إلى تضخّم حجم الاقتصاد النقدي بشكل كبير.

وفي خِضمّ هذه التطورات، برز دور التحويلات المالية كعامل رئيسي في تغذية الاقتصاد النقدي في لبنان. فمع تزايد احتياجات الأسر اللبنانية للدولار الأميركي في ظل الأزمة، ازدادت أهمية التحويلات كشريان حياة للعديد منهم. حيث باتت التحويلات تشكّل نسبة كبيرة من الاقتصاد النقدي في لبنان، ما يؤكد دورها المحوري في دعم الاقتصاد في هذه المرحلة الحرجة.

فقد تضمّن المرصد الاقتصادي الخاص بلبنان والصادر عن البنك الدولي في ربيع عام 2023[34] تقديرات لحجم الاقتصاد النقدي في لبنان بحوالي 4.5 مليار دولار (14.2٪ من حجم الناتج المحلّي الإجمالي) في العام 2020. وهذه التقديرات تستند إلى الفارق بين جانبي الدخل والإنفاق في الحسابات القومية. ويعد هذا أدنى تقدير لحجم الاقتصاد النقدي القانوني في لبنان لعام 2020. وفي احتسابه للاقتصاد النقدي لعامي 2021 و2022 يحدّد البنك الدولي عدّة عوامل محرّكة لاقتصاد النقد (الدولار) في لبنان في ظل عدم توفر الحسابات الوطنية للأعوام المذكورة، ونتيجة لهذه الحسابات بلغ حجم الاقتصاد النقدي 6.06 مليار دولار في عام 2021 و9.86 مليار دولار عام 2022. وقد تصاعدت نسبة الاقتصاد النقدي من اجمالي الناتج المحلّي في لبنان من 14.2٪ عام 2020 إلى 26.2٪ عام 2021 ثم 45.7٪ عام 2022. وبحسب الجدول رقم 3 أدناه تصبح حصة صافي التحويلات من إجمالي الاقتصادي النقدي 84.4٪ عام 2020، و70.1٪ عام 2021 و45.9٪ عام 2022.

جدول رقم 3: احتساب حجم الاقتصاد النقدي في لبنان بحسب البنك الدولي

	2020	(مليار دولار) 2021	(مليار دولار) 2022
حجم الاقتصاد النقدي (مليار دولار أميركي)	4.5	6.06	9.86
حصة الاقتصاد النقدي من الناتج المحلّي الإجمالي (٪)	٪14.2	٪26.2	٪45.7
حجم صافي التحويلات من الاقتصاد النقدي (٪)	**84.4٪**	**70.1٪**	**45.9٪**

المصدر: تقرير البنك الدولي المذكور

وقد أصدرت إدارة الإحصاء المركزي في لبنان مؤخرًا حسابات الناتج المحلّي لعام 2021 وأعادت تقييم حسابات الناتج لعام 2020، لذلك قمنا بإعادة احتساب الحدّ الأدنى للاقتصاد النقدي بحسب الدراسة المذكورة أعلاه، حيث تبيّن أن حجم الاقتصاد النقدي بلغ 5.7 مليار دولار عام 2020 على غرار بيانات البنك الدولي السابقة والتي استندت إلى تقديرات الإحصاء المركزي للناتج السابقة. في حين انخفض حجم الاقتصاد النقدي إلى 4.5 مليار دولار في العام 2021، أي أقل مما تم حسابه من قبل البنك الدولي. وفي حساب الاقتصاد النقدي من

[34] - World Bank. (2023). Lebanon Economic Monitor, Spring 2023: The Normalization of Crisis is No Road for Stabilization.

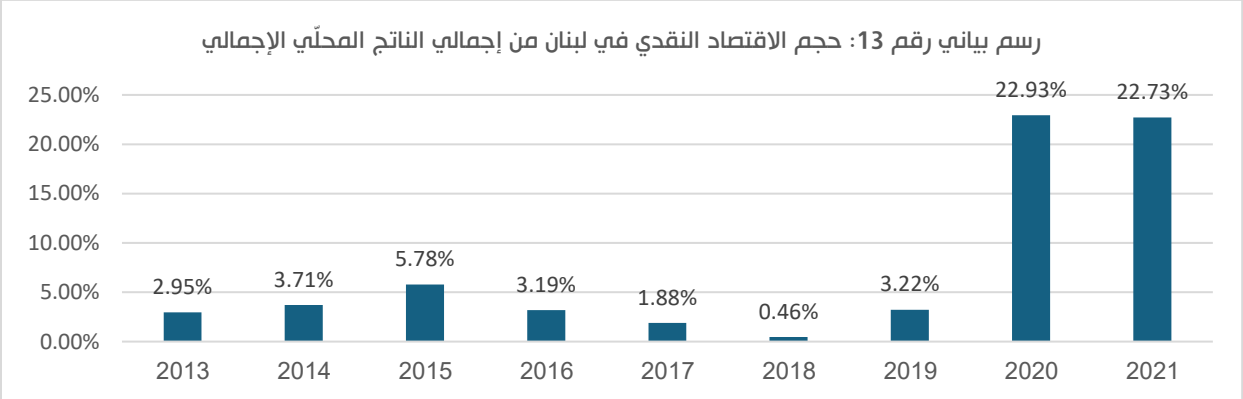
إجمالي الناتج المحلّي الإجمالي يتبيّن أن حجمه في العام 2020 من إجمالي الناتج قد بلغ 22.8٪ و22.7٪ عام 2021. وبالتالي نجد من خلال الحسابات الجديدة أن حجم التحويلات من الاقتصاد النقدي في عام 2020 كان 67٪ وفي العام 2021 أصبح حجم التحويلات من الاقتصاد النقدي 98.4٪.

وعلى الرغم من اختلاف الأرقام، سواء بسبب إعادة الاحتساب او الآليات المعتمدة، إلا أن ذلك لا يغيّر من الدور الكبير للتحويلات في تغذية الاقتصاد النقدي. حيث إن حصتها من اجمالي هذا الاقتصاد أكبر من 45٪ في كلا الحسابات المذكورة. ويبقى هذا التحليل منقوصًا في كل الأحوال لأن آليات الاحتساب المذكورة تقتصر على الاقتصاد النقدي الرسمي دون الأخذ بعين الاعتبار الاقتصاد غير الرسمي.

جدول رقم 4: احتساب الاقتصاد النقدي في لبنان بحسب بيانات إدارة الإحصاء المركزي

	2020	2021
الناتج المحلّي الإجمالي (مليار دولار)	25.0	19.8
الدخل القومي الإجمالي المتاح (مليار دولار)	30.7	24.3
سعر الصرف	*3,879.6*	*12,413.7*
الحد الأدنى للاقتصاد النقدي	5.7	4.5
حجم الاقتصاد النقدي من الناتج المحلّي الإجمالي	٪22.8	٪22.7
صافي التحويلات	3.84	4.42
	67.0٪	98.4٪

المصدر: من إعداد المركز



المصدر: من إعداد المركز

- دور التحويلات في دعم ميزانية الأسر

أظهر مسح الأسر الذي أجراه البنك الدولي في لبنان لعامي 2022 و2023[35] أن تحويلات المغتربين لعبت دورًا حاسمًا في دعم العائلات اللبنانية خلال الأزمة الاقتصادية الحالية. وتكشف هذه التحويلات عن تباين في الاعتماد عليها كمصدر دخل بين الفئات الاجتماعية المختلفة.

[35] - World Bank (2024). Lebanon Poverty and Equity Assessment 2024: Weathering a Protracted Crisis.

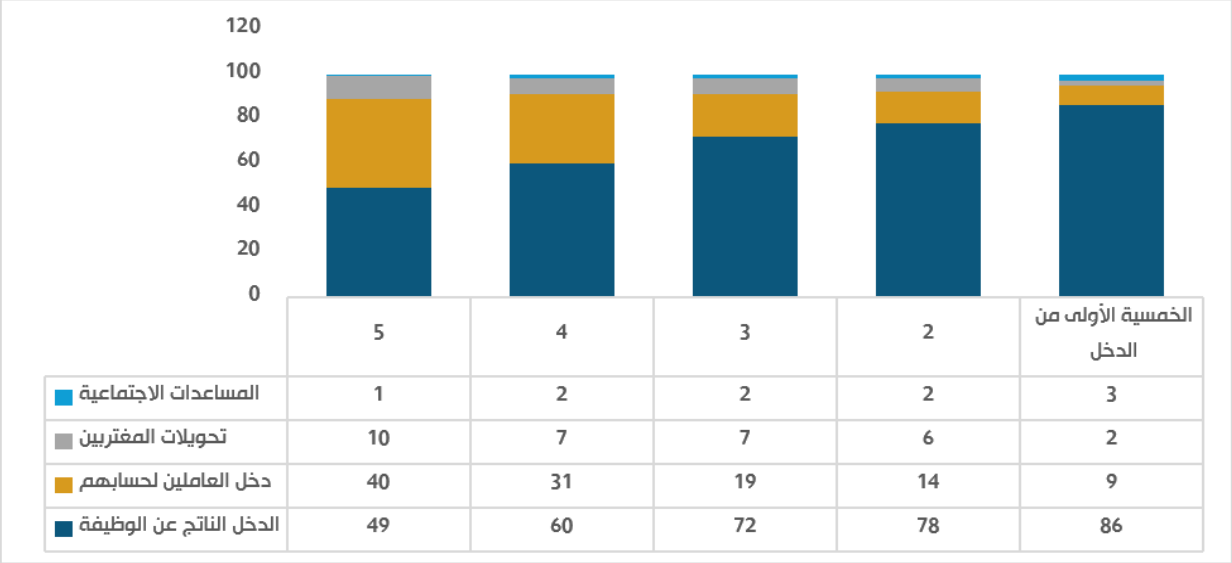
فوفقًا للمسح، شكّلت التحويلات نسبة 6٪ من مداخيل الخمسية الثانية من السكان (الأسر ذات الدخل المتوسط)، و7٪ من مداخيل الخمسية الثالثة والرابعة، وارتفعت إلى 10٪ في الخمسية الأخيرة (الأسر ذات الدخل الأعلى). ويشير هذا التوزيع إلى أن الفئة الأفقر في المجتمع اللبناني تعتمد بشكل أقل على التحويلات كمصدر دخل مقارنة بالفئات الأكثر ثراءً. يمكن تفسير هذا التباين بعدة عوامل:

أولًا، قد يكون لدى الأسر الأكثر ثراءً شبكات اجتماعية أوسع في الخارج، مما يسهّل حصولها على تحويلات مالية.

ثانيًا، قد يكون لدى أفراد هذه الأسر مستويات تعليمية ومهارات أعلى، مما يمكنهم من الحصول على وظائف ذات رواتب مرتفعة في الخارج وبالتالي إرسال تحويلات أكبر.

ومن ناحية أخرى، قد تفتقر الأسر الأفقر إلى هذه الشبكات والمهارات، مما يحدّ من قدرتها على الاستفادة من التحويلات المالية. قد يكون لدى هذه الأسر أولويات أخرى للإنفاق، مثل توفير الغذاء والمسكن والرعاية الصحية، مما يجعلها أقل اعتمادًا على التحويلات كمصدر دخل. على الرغم من هذا التباين، لعبت التحويلات دورًا هامًا في دعم الأسر اللبنانية بشكل عام، وخاصة الأسر المتوسطة والعالية الدخل. وقد ساهمت هذه التحويلات في تخفيف حدة الفقر وتوفير مصدر للعملة الصعبة في ظل الأزمة الاقتصادية الحادة التي يمر بها لبنان. بالإضافة إلى ذلك، يمكن للتحويلات أن تلعب دورًا في تعزيز النمو الاقتصادي في لبنان، من خلال زيادة الإنفاق الاستهلاكي والاستثمار. ومع ذلك، لتحقيق أقصى استفادة من هذه التحويلات، يجب على الحكومة اللبنانية اتخاذ خطوات لتعزيز الشمول المالي وتسهيل الوصول إلى الخدمات المالية للأسر الأفقر.

رسم بياني رقم 14: حصة التحويلات من إنفاق الأسر 2022-2023 (٪)



	5	4	3	2	الخمسية الأولى من الدخل
المساعدات الاجتماعية	1	2	2	2	3
تحويلات المغتربين	10	7	7	6	2
دخل العاملين لحسابهم	40	31	19	14	9
الدخل الناتج عن الوظيفة	49	60	72	78	86

المصدر: دراسة البنك الدولي المذكورة سابقًا

3. الجهات الفاعلة في مجال تعزيز اندماج الاغتراب في لبنان

تضم البنية التحتية للاغتراب اللبناني سلطات حكومية مثل الشبكات القنصلية والمؤسسات المعنية بالاغتراب على مستوى الوزارة والوزارات الفرعية، بالإضافة إلى الهيئات التمثيلية التي تسعى إلى تعزيز الروابط وتمثيل اللبنانيين في الخارج.

أ. السلطات الحكومية

تُعتبر وزارة الخارجية والمغتربين (MoFAE) السلطة الوطنية الرئيسية التي تتعامل مع قضايا المواطنين اللبنانيين المقيمين في الخارج. تتمثل أهدافها الرئيسية في تعزيز العلاقات بين الدولة ومغتربيها وتشجيع التعاون في مختلف المجالات. وتتولى المديرية العامة للمغتربين (GDE) داخل وزارة الخارجية والمغتربين مسؤولية القضايا المتعلقة بالمغتربين اللبنانيين، بهدف تعزيز علاقتهم وروابطهم بالوطن الأم. ومن أهداف هذه المديرية أيضًا تحفيز مساهمات المغتربين في تعزيز عمليات التنمية في لبنان، لا سيما في المجال الاقتصادي. في حين أن مديرية الشؤون السياسية والقنصلية (DPCA) في وزارة الخارجية تتولّى تنسيق أنشطة القنصليات. وتتراوح الخدمات التي تقدمها هذه المديرية بين تسجيل مسائل الأحوال الشخصية، والتعامل مع الاستفسارات المتعلقة بممتلكاتهم في لبنان، وتطبيق القوانين المتعلقة بالجنسية، وتجديد وتوثيق الوثائق الرسمية وجوازات السفر، إلى توفير معلومات حول فرص الاستثمار، وتسجيل التصويت في الخارج.

وفي حين أن وزارة السياحة اللبنانية لا تمتلك تفويضًا صريحًا للتعامل مع الاغتراب، إلا أنها تسعى دائمًا إلى الوصول إلى المواطنين اللبنانيين وأحفادهم في الخارج لتشجيعهم على العودة إلى البلاد للسياحة الموسمية وكذلك الاستثمار في المشاريع المتعلقة بالسياحة.

وتقوم المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (IDAL) التي تأسست عام 1994 بتشجيع وتسهيل عملية جذب الاستثمارات المحلّية والأجنبية في لبنان، بالإضافة إلى الترويج للصادرات اللبنانية وتسويقها. وقد أطلقت هذه المؤسسة برنامج "استهداف المغتربين اللبنانيين (TLE) "الذي يهدف إلى تشجيع المغتربين اللبنانيين على الاستثمار في لبنان، وبالتالي ربط الاغتراب اللبناني بعمليات التنمية المحلّية.

ومن بين الأنشطة الأخرى، تشارك الهيئة في الفعاليات والمؤتمرات للترويج لمبادرتها الوطنية لجذب الاستثمارات من المغتربين اللبنانيين. على سبيل المثال، في عام 2016، نظمت هيئة تنمية الاستثمار في لبنان ورشة عمل مع المركز الدولي لتطوير سياسات الهجرة (ICMPD) جمعت لجنة خبراء وطنية من القطاعين العام والخاص لتطوير استراتيجية وطنية بشأن مشاركة الاغتراب والاستثمارات المباشرة. كما عقدت هيئة تنمية الاستثمار في لبنان شراكة مع مشروع "نقل المعرفة من خلال المواطنين المغتربين " (TOKTEN)التابع لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي لتشجيع العودة قصيرة الأجل للمهنيين للاستفادة من خبرة ومعرفة الاغتراب من خلال تقديم الإرشاد للشركات المختارة في لبنان. تم تنفيذ مشروع TOKTEN Lebanonفي ثلاث مراحل من 2016 إلى 2018 بهدف دعم جهود الحكومة لتعزيز القدرات الفنية في القطاعات والمؤسسات الرئيسية. كان الهدف هو تشجيع نقل المعرفة من خلال تمكين عودة المغتربين اللبنانيين على المدى القصير، حيث كانت هيئة تنمية الاستثمار في لبنان إحدى المؤسسات الشريكة الرئيسية.

ب. الهيئات التمثيلية

بالإضافة إلى هذه المؤسسات الحكومية، أنشأت الدولة اللبنانية هيئات تمثيلية لضمان تمثيل أصوات الاغتراب اللبناني في عملية صنع القرار ومنها:

- المجلس الاقتصادي والاجتماعي اللبناني (CES) الذي تأسس عام 1999، وهو هيئة استشارية تهدف إلى تطوير الحوار والتعاون والتنسيق بين مختلف القطاعات والجهات الفاعلة الاجتماعية والاقتصادية والمهنية في لبنان لضمان مشاركتهم في عمليات صنع القرار الرسمية للحكومة. يعد المجلس دراسات وتقارير سياسات حول القضايا الاقتصادية والاجتماعية

بناءً على طلب الحكومة أو بمبادرة منه. يعمل المجلس بشكل أساسي داخل لبنان، ولكنه يسعى أيضًا إلى تشجيع التعاون والتنسيق مع المواطنين اللبنانيين المقيمين في الخارج من خلال تنظيم المؤتمرات الدولية وأنشطة الحوار الأخرى. علاوة على ذلك، تم تخصيص ستة من أصل 71 مقعدًا في المجلس لممثلي المهاجرين اللبنانيين أو المهاجرين من أصل لبناني.

- الاتحاد العالمي للثقافة اللبنانية (WLCU) هو منظمة غير سياسية وغير دينية وغير ربحية معترف بها من قبل الحكومة اللبنانية لتمثيل الاغتراب اللبناني (أي شخص من أصل لبناني في الخارج). تأسس في بيروت عام 1960، تحت رعاية الرئيس آنذاك فؤاد شهاب بناءً على جهود مشتركة من الدولة وأفراد الاغتراب. يعتبر من أكبر المؤسسات التي تربط اللبنانيين في المهجر ويدير مكاتب وفروع في جميع أنحاء العالم. تتمثل الأهداف الرئيسية للاتحاد العالمي للثقافة اللبنانية في تعزيز الروابط الاجتماعية والثقافية والاقتصادية بين لبنان وشتاته، وتنمية الهوية والثقافة والتراث اللبناني، وتعزيز الروابط والتعاون بين منظمات الاغتراب اللبناني، وتعزيز التبادل الثقافي في بلدان الإقامة ولبنان، وتقديم الخدمات للمغتربين اللبنانيين وأحفادهم.

4. المشاريع التي طالت الاغتراب في لبنان[36]

تسعى الحكومة اللبنانية مع المنظمات الدولية مثل برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP) والمركز الدولي لتطوير سياسات الهجرة (ICMPD)، بشكل أساسي إلى تعزيز وتوطيد علاقات المغتربين مع الوطن الأم، بهدف الاستفادة من مساهمات الاغتراب في عمليات التنمية الاجتماعية والاقتصادية. ومع ذلك، فإن سياسات ومبادرات الحماية الاجتماعية التي تستهدف الاغتراب تكاد تكون غائبة. يمكن تفسير ذلك جزئيًا كنتيجة للنظام المجزأ ونقص المؤسسات وتدابير الحماية داخل البلاد.

ومن أبرز المبادرات في هذا المجال إطلاق وزارة الخارجية والمغتربين برنامج الجنسية اللبنانية في عام 2017 لتعزيز العلاقات مع اللبنانيين المهاجرين وتعزيز الهوية اللبنانية في مجتمعات الاغتراب من خلال منح الأشخاص من أصل لبناني في جميع أنحاء العالم فرصة التقدم بطلب للحصول على الجنسية. يمكن تقديم الطلب عبر منصة إلكترونية توفر معلومات بأربع لغات مختلفة. تسعى حملة Lebanity إلى الوصول إلى المستفيدين المحتملين من البرنامج، باستخدام مواقع التواصل الاجتماعي مثل YouTube و Instagramو Facebookلتسليط الضوء على الفوائد المختلفة لاستعادة الجنسية اللبنانية مثل الحق في التصويت والحق في الإقامة.

-مؤتمر طاقة الاغتراب اللبناني (LDE): أطلق لأول مرة في عام 2014، ويهدف إلى جمع اللبنانيين - سواء كانوا مهاجرين أو مقيمين في البلاد - لتعزيز الروابط بين لبنان ومغتربيه وصولًا إلى توفير مساحة للاحتفال بقصص نجاح المغتربين اللبنانيين، والترويج للتراث والثقافة والهوية اللبنانية، وتعزيز الروابط من خلال توفير منصة للأشخاص لإنشاء شبكات على المستويين الوطني والدولي، واستكشاف الفرص المتاحة للشتات للمشاركة في الإصلاح. وعملية التنمية في البلاد. وقد أسفرت التوصيات الصادرة عن مؤتمرات طاقة الاغتراب اللبناني عن العديد من المبادرات لزيادة تعزيز العلاقات وتشجيع مساهمات الاغتراب في عمليات التنمية.

على سبيل المثال، تم إطلاق تطبيق Lebanon Connect بالتعاون مع وزارة الخارجية والمغتربين لتوفير منصة للمهنيين اللبنانيين حول العالم للترويج لأعمالهم وفعالياتهم ومنتجاتهم. ومع ذلك، تشير بعض مراجعات المستخدمين إلى أنهم واجهوا مشكلات فنية، بما في ذلك صعوبات في تنزيل التطبيق، أو تثبيته، أو تسجيله أو فتحه.

- DiasporaID: الذي طورته Netways بدعم من الوكالة الأميركية للتنمية الدولية (USAID) ووزارة

[36] https://www.economy.gov.lb/en/services/support-to-smes/diaspora

الخارجية والمغتربين اللبنانية، هو عبارة عن منصة تسعى إلى توفير فرص للبنانيين والشبكات والشركات في جميع أنحاء العالم للتواصل والتعاون. يتيح التطبيق للمستخدمين التواصل مع المجتمعات والمجموعات والمنظمات اللبنانية داخل البلاد وكذلك داخل الاغتراب لتعزيز الروابط والشبكات مع الوطن الأم وداخل مجتمع الاغتراب. إلى جانب تعزيز العلاقات على مستوى المجتمع، يهدف التطبيق إلى تسهيل التواصل والتعاون بين المهنيين والشركات والشركات الناشئة والمؤسسات الاجتماعية اللبنانية في جميع أنحاء العالم لتعزيز نقل المعرفة والتنمية الاقتصادية.

- برنامج Live Lebanon الذي ينفذه برنامج الأمم المتحدة الإنمائي في لبنان، وتعتبر وزارة الخارجية والمغتربين من بين شركائه، يسعى إلى ربط اللبنانيين بشكل مباشر بالمشاريع التي تعزز التنمية الاقتصادية والمجتمعية في المجتمعات اللبنانية المحرومة والمتخلفة. يمكن للبنانيين في دول الاغتراب دعم مجموعة متنوعة من المبادرات المجتمعية في مجالات الصحة أو التعليم أو التنمية الاقتصادية من خلال التبرع بأموالهم أو وقتهم أو معارفهم.

5. الفرق بين التحويلات الشخصية واستثمارات المغتربين

Diaspora Finance vs Personal Remiittances

رغم كل الجهود المبذولة لتعزيز مشاركة الاغتراب اللبناني في الاقتصاد اللبناني، لا تزال التحويلات المالية من الخارج تُوجه بشكل رئيسي نحو الاستهلاك بدلًا من الاستثمار. وتستدعي هذه الظاهرة إجراء دراسات معمّقة من قبل صُنّاع السياسات، مع أهمية استلهام الدروس من تجارب الدول الأخرى التي نجحت في استقطاب أموال الاغتراب نحو مشاريع إنتاجية تساهم في التنمية الاقتصادية المستدامة وليس على شكل تحويلات فردية بهدف الاستهلاك. وتتعدد آليات انخراط الاغتراب في الدورة الاقتصادية وتشمل مجموعة متنوعة من الخيارات التي تمكّنهم من الإسهام في تنمية اقتصاد بلدهم الأصلي.

تتراوح هذه الآليات بين الاستثمار المباشر، من خلال تأسيس شركات أو فروع لها في الوطن، وبين استثمار المحفظة، الذي يركّز على الأسهم والسندات المتداولة في السوق المالي. إضافة إلى ذلك، تبرز آليات أخرى مثل القروض والسندات كوسائل لتمويل المشاريع، ونقل المعرفة والمهارات الذي يُعدّ استثمارًا في رأس المال البشري، ويساهم في تحقيق التنمية على المدى الطويل. يتيح هذا التنوّع في الآليات للمغتربين اختيار الأسلوب الأنسب لهم، بما يتوافق مع أهدافهم الاستثمارية وقدراتهم المالية ورغبتهم في المشاركة في إدارة المشاريع في بلدهم الأم.

إنّ فهم طبيعة وخصائص آليات انخراط المغتربين في النشاط الاقتصادي يُعدُّ ركيزة أساسية في صياغة سياسات فعّالة لجذب هذه الاستثمارات وتوجيهها نحو مسارات تسهم في تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة في لبنان وخاصة في ظل الأزمة الحالية. فلكل آلية استثمارية خصائصها ومتطلّباتها، وتختلف في مدى تأثيرها على الاقتصاد وقطاعاته المختلفة. ومن خلال إدراك هذه الفروق الدقيقة، يمكن تصميم حوافز وبرامج دعم مخصصة لكل نوع من الاستثمارات، بما يضمن تحقيق أقصى استفادة ممكنة من موارد الاغتراب اللبناني، وتحويلها من مجرد تحويلات مالية فردية إلى استثمارات فاعلة ومنتجة تساهم في بناء اقتصاد وطني قوي ومستدام.

وقبل الحديث عن الآليات لا بدّ لنا من التطرّق إلى التبايُن بين التحويلات الفردية واستثمارات المغتربين، حيث تتميز هذه الأخيرة عن التحويلات الشخصية بثلاث سِمات رئيسية:

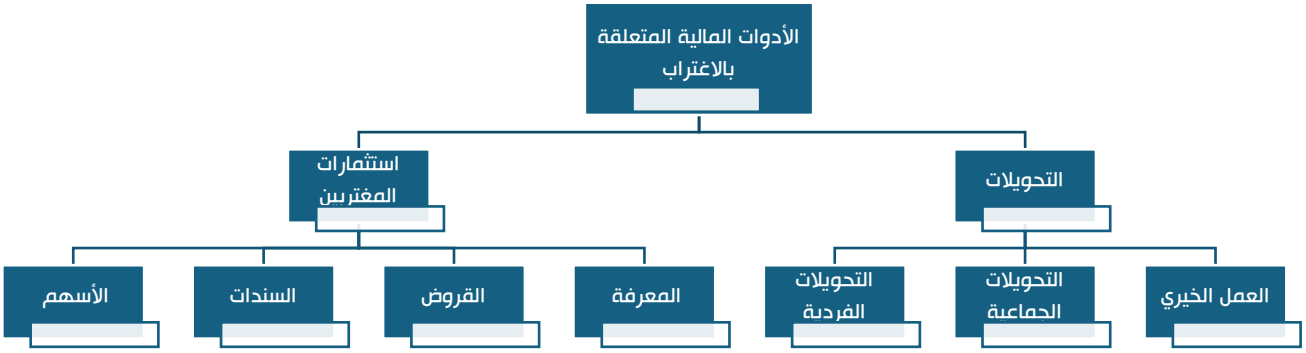
1. يتم إرسال أموال الاستثمارات من قبل المغتربين، أي الأشخاص الذين يعيشون خارج البلد المتلقي ويحافظون على روابط عاطفية مع ذلك البلد، ولكن ليس بالضرورة أن يكونوا قد هاجروا هم أنفسهم من البلد المتلقي (أي مغترب من الجيل الثاني).
2. يمكن أن يتم استقبال الأموال المرسلة من قبل المغتربين من قبل الشركات التجارية أو المنظمات الحكومية أو المنظمات غير الحكومية - أي من قبل وحدات اقتصادية أخرى غير الأسر في البلد الأمّ.

3. تُعدّ استثمارات المغتربين تبادلًا ثنائي الاتجاه، حيث يتضمّن توفير عائد للمغترب على أمواله المرسلة إلى وطنه الأمّ، وهذا على عكس التحويلات الشخصية التي هي تحويل باتجاه واحد (أي من المغترب إلى الأسر).

جدول رقم 5: الفارق بين التحويلات المالية واستثمارات المغتربين

خاصية المعاملة	التحويلات الشخصية	استثمارات المغتربين
تدفق القيمة النقدية	اتجاه واحد (من المغترب إلى الأسرة)	اتجاهان (يتلقى المغترب عائدًا على أمواله المرسلة للإستثمار في بلده الأمّ)
المُرسِل	المهاجرون	المغتربون = المهاجرون + الأجيال اللاحقة
المستقبِل	الأسر	غير الأسر = الشركات، الحكومة، المنظمات غير الحكومية
روابط المُرسِل/المستقبِل	يجب أن تكون مباشرة وشخصية	غير مباشرة وغير شخصية

وتعقيبًا على الفرق بين التحويلات الشخصية واستثمارات المغتربين يوضح الرسم البياني رقم أنواع التمويل المقترن بالاغتراب:



المصدر: Gelb, Stephen; Kalantaryan, Sona; McMahon, Simon and Perez-Fernandez, Marta, Diaspora finance for development: from remittances to investment, EUR 30742 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2021

- أنواع التحويلات الشخصية

يمكن تصنيف التحويلات إلى ثلاثة أنواع، بناءً على طبيعة المرسل والمستلم وأهدافهما المتعلقة بالمعاملة:

أ. التحويلات الفردية :وهي التحويلات التي تتم من أسرة مهاجرة واحدة في بلد الإقامة إلى أسرة واحدة في الوطن الأمّ، وعادة ما تكون هناك روابط عائلية بين الأسرتين. يتم استخدام وسيط لتحويل الأموال، قد يكون مؤسسة مالية رسمية تعمل في الأسواق المالية المنظمة في كل من بلد الإقامة والوطن الأمّ أو آليات غير رسمية خارج التنظيم الرسمي.

ب. التحويلات الجماعية :هي عندما يجمع المغتربون أموالهم في بلد الإقامة ثم يرسلوها إلى وطنهم الأمّ. في بعض الحالات، يساهم المغتربون في جمعية مسقط رأسهم أو منظمة مماثلة في بلد الإقامة، والتي تجمع الأموال لغرض محدد، مثل مشروع البنية

التحتية الاجتماعية في التعليم أو الصحة أو الرعاية الاجتماعية في مسقط رأسهم. في حالات أخرى، يقدم أفراد الاغتراب مساهمات منتظمة لمجموعة مشتركة من الأموال في بلد الإقامة دون تحديد مشروع محدد مسبقًا. على الرغم من أنها لا تعني عائدًا ماليًا، إلا أن المساهمة في التحويلات الجماعية غالبًا ما تكون قيّمة للأفراد من حيث العضوية والمكانة داخل شبكات بلد الإقامة وبلد المنشأ، والتي يمكن أن توفر موارد مالية واجتماعية مهمة لإقامتهم أو في حالة العودة إلى الوطن.

ج. العمل الخيري :غالبًا ما يقدّم المغتربون تبّرعات فردية لمشاريع أو برامج محددة في بلد إقامتهم على أمل أن تحقق نوعًا من الصالح الاجتماعي. يشمل هذا كلًا من المساهمات الصغيرة في مشاريع التنمية أو الإنسانية بالإضافة إلى التبرعات الكبيرة من أعضاء الاغتراب الأثرياء.

- مجالات استثمارات للمغتربين في بلدهم الأمّ

يمكننا تمييز ثلاثة أنواع من الأدوات المالية التي يمكن استخدامها في توظيف استثمارات المغتربين: الأسهم والقروض والسندات.

تختلف هذه الأدوات بناءً على (1) أولوية المطالبة بدخل المقترض، والتي ترتبط بمستوى العائد من كل نوع من الأدوات، و (2) درجة قابلية تداول الأداة في الأسواق المالية. فالقروض غير قابلة للتداول، ولكن لها مطالبة مسبقة بدخل المقترض، والسندات هي ديون محددة المدة تدفع للمقرض سعر فائدة ثابت، ويمكن تداولها في سوق السندات ولها مطالبة ثانوية بدخل المقترض، بينما الأسهم (حصص الملكية في مؤسسة خاصة) قابلة للتداول أيضًا في سوق الأسهم، ولكن لها مطالبة متبقية فقط بدخل المقترض (الأرباح). تنعكس هذه الخصائص في مفاضلة المخاطرة/العائد لكل نوع من الأصول. تعتمد الأشكال المحددة للوساطة المالية التي ينطوي عليها إصدار وتوزيع الأداة على هذه الخصائص بالإضافة إلى حجمها ومدتها، والتي ستؤثر على تكاليف المعاملات المطلوبة لتقييمها من قبل المشترين المحتملين لأداة الدين (المقرضين). وضمن كل نوع من أنواع الأدوات المالية الثلاثة، يمكن تحديد آليات متميزة تستخدم لاستثمار الاغتراب.

سوف نتناول هذه الآليات بالتفصيل أدناه، وننظر أيضًا بإيجاز في الآليات التي من خلالها يشارك المغتربين في الاستثمار في بلدهم الأصلي من خلال نقل المعرفة والمهارات إلى بلدهم الأصلي، على الرغم من أن المعاملة لا تتناسب تمامًا مع تعريف استثمارات المغتربين المقدم أعلاه.

أولًا: الاستثمارات بالأسهم Equity Investments

1. استثمارات المغتربين المباشرة: يشير هذا إلى التمويل الخارجي الذي يتم استثماره مباشرة في الأعمال التجارية عندما يكون للمستثمر أصول أو تراث في بلد الاستثمار. ويتكون من آليتين استثماريتين متميزتين يجب النظر فيهما بشكل منفصل:

أ. استثمار الشركات عبر الوطنية :شركة أمّ يملكها مغتربون ومسجلة في بلدهم الحالي (أي بلد وجهة الاغتراب) تقوم بإنشاء مؤسسة تابعة (فرع، شركة تابعة أو مؤسسة مرتبطة تمتلك فيها أكثر من 10 في المئة من الأسهم) في البلد الأمّ للمغترب. يُعتبر أن سلطة صنع القرار تقع بشكل كبير على عاتق المالكين المغتربين، وتتم ممارستها من بلد الوجهة. لا يتم التمييز فيما يتعلق بحجم المؤسسة التابعة، بحيث يمكن أن تتراوح فئة استثمارات المباشرة المغتربين من الشركات الرسمية المتوسطة أو الكبيرة في البلد الأمّ إلى الشركات الصغيرة شبه الرسمية مثل متجر القرية العام أو المزرعة أو أعمال النقل المحلّية للركاب (سيارات الأجرة) التي أنشأها ويمتلكها ويموّلها مغترب ويديرها أفراد عائلته.

ب. صناديق الأسهم الخاصة ورأس المال الاستثماري : شكل هجين من استثمارات المغتربين المباشرة. عادة ما يكون مشغلو الصندوق من المغتربين الذين يقومون بتعبئة الأموال من المغتربين للاستثمار في الشركات في بلدهم الأمّ. وقد توسع بعض المبادرات مصادر تمويلها إلى غير المغتربين؛ كما أن بعض المبادرات لها تركيز إقليمي، بدلًا من بلد واحد. مثال

على هذه المبادرات صناديق الأسهم الخاصة للاستثمار في كل قارة إفريقيا وليس بلد إفريقي معين.

يمكن أن تساهم استثمارات المغتربين المباشرة في تنمية الاقتصاد اللبناني بشكل كبير. فمن خلال تشجيع إنشاء شركات جديدة في قطاعات مستهدفة من قبل الحكومة وتوسيع القائمة منها، حيث يتم خلق فرص عمل جديدة، ما يساهم في خفض معدلات البطالة وتحسين المستوى المعيشي للمواطنين. بالإضافة إلى ذلك، تلعب صناديق الأسهم الخاصة المدعومة من المغتربين دورًا حيويًا في دعم الشركات الناشئة، خاصة في قطاعي التكنولوجيا المتقدمة، ما يعزز الابتكار وريادة الأعمال ويؤدي إلى تطوير حلول تكنولوجية جديدة وتحسين القدرة التنافسية للاقتصاد. يساهم هذا الدعم في تسريع عملية التحوّل الرقمي للاقتصاد اللبناني، ما يعني تبني التكنولوجيا في مختلف القطاعات وتحسين الكفاءة والإنتاجية. علاوة على ذلك، يمكن لنجاح الشركات الناشئة المدعومة من صناديق الأسهم الخاصة أن يجذب المزيد من الاستثمارات إلى لبنان، مما يعزز النمو الاقتصادي وتنويع مصادر الدخل. يتطلب تطوير قطاع التكنولوجيا المتقدمة وجود بنية تحتية تكنولوجية متطورة، والاستثمار في هذا المجال يفيد الاقتصاد ككل ويجعله أكثر جاذبية للاستثمارات الأجنبية. وأخيرًا، يساهم الاستثمار في قطاع التكنولوجيا في تطوير رأس المال البشري من خلال توفير فرص التدريب والتعليم في مجالات التكنولوجيا الحديثة، مما يعزز القدرة التنافسية للاقتصاد اللبناني.

2. استثمارات المغتربين في المحافظ المالية: الاستثمار في البلد الأمّ من خلال الأسهم حيث يمتلك المستثمر المغترب نسبة صغيرة من الأسهم ولا يؤثر بشكل مباشر على أنشطة المؤسسة المستفيدة. ويتضمن ذلك آليتين مختلفتين:

أ. الاستثمار في الأسهم الفردية :عمليات شراء الأسهم المتداولة في شركات فردية في البلد الأمّ من قبل المغتربين. وفي حالة الأسهم، لا يلعب المستثمرون دورًا نشطًا في الشركات التي يشترون فيها الأسهم. ويميل المستثمرين المغتربين الأفراد إلى امتلاك مبالغ صغيرة للاستثمار. هذه الآلية أكثر شيوعًا في البلدان ذات الأسواق المالية المتقدمة للغاية، ونادرًا ما توجد في البلدان منخفضة ومتوسطة الدخل.

ب. صناديق الاستثمار المشتركة للاغتراب :هذا شكل من أشكال استثمار المحفظة حيث تُستثمر الأموال المجمّعة من قبل أفراد الاغتراب باحتراف في محافظ متنوعة من الأسهم المدرجة في بلد المنشأ (وغالبًا السندات أيضًا). ولكي يحشد صندوق الاستثمار المشترك للاغتراب موارد كافية لتحقيق الجدوى يجب استيفاء شرطين :أولًا، يجب أن يكون سوق الأسهم في البلد الأمّ واسعًا، مع العديد من الشركات المدرجة، وسائلة؛ وثانيًا، يجب أن يكون الاغتراب كبيرًا وأن يتمتع بمستوى عالٍ نسبيًا من الثروة. وبالتالي، من المرجّح أن تنجح صناديق الاستثمار المشتركة للاغتراب إذا كانت تركّز على المناطق بدلًا من البلدان الفردية.

إلا أن استثمار المحفظة غير مجدٍ حاليًا في لبنان لعدة أسباب. أولًا، السوق المالي في لبنان صغير نسبيًا مقارنة بالأسواق المالية الإقليمية والعالمية، مما يحد من عدد الشركات المدرجة وفرص الاستثمار المتاحة. ثانيًا، قبل الأزمة المالية، كان القطاع المصرفي يهيمن على السوق المالي اللبناني، مما يزيد من مخاطر الاستثمار في ظل الأزمة الحالية التي يعاني منها هذا القطاع. ثالثًا، الأزمة المالية والاقتصادية التي تعصف بلبنان منذ عام 2019 أدت إلى تراجع حاد في قيمة الليرة اللبنانية وارتفاع معدلات التضخم، مما يجعل من الصعب على المستثمرين تقييم المخاطر واتخاذ قرارات استثمارية سليمة. رابعًا، القيود المشددة التي فرضتها المصارف اللبنانية على حركة رؤوس الأموال تجعل من الصعب على المستثمرين الأجانب سحب استثماراتهم أو تحويل أرباحهم إلى الخارج. أخيرًا، يعاني السوق المالي اللبناني من غياب الشفافية وضعف الحوكمة، مما يزيد من صعوبة تقييم المخاطر واتخاذ القرارات الاستثمارية السليمة.

ثانيًا: القروض

أ. حسابات المغتربين المصرفية :تُعتبر الودائع المصرفية التي يحتفظ بها المغتربين في البنوك في بلدانهم الأصلية آلية بسيطة ومنخفضة التكلفة لكل من المودع والمؤسسة التي تقبل الودائع. يمكن أن تجتذب هذه الآلية تدفقات كبيرة نسبيًا من العملات الأجنبية إلى البلد الأمّ، ولكن هناك أيضًا مخاطر على البلد الأمّ، بما في ذلك استخدام الحسابات في غسيل الأموال، واحتمال حدوث تدفقات رأسمالية مفاجئة إلى الخارج إذا كان من المتوقع أن ينخفض سعر الصرف. قد تقدم سلطات البلد الأمّ حوافز للمغتربين لجذب الأموال، بما في ذلك خيار الودائع بالعملات الأجنبية أو المحلّية، وخفض الضرائب على الفوائد، أو استخدام الودائع المحلّية كضمان للقروض في البلد الأمّ.

ب. قروض الإسكان المرتبطة بالتحويلات :تمكّن هذه المخططات المهاجرين من الاقتراض في بلدانهم الأصلية أثناء العمل في الخارج، وغالبًا ما يكون ذلك للاستثمارات المتعلقة بالإسكان. مبادرات مثل "Mi Casa Con Remesas" في كولومبيا أو "Mi Vivienda" في بيرو هي أمثلة على كيفية قيام هذه القروض بجلب الأموال إلى بلد المنشأ مع توفير إمكانية الحصول على الائتمان للأسر المهاجرة التي قد تواجه صعوبة في الحصول عليه لولا ذلك. من خلال ربط السداد بالتحويلات، يمكن للآلية توسيع نطاق الائتمان الإسكاني ليشمل أفراد الأسرة غير المؤهلين للحصول على الائتمان والذين بقوا في الوطن، أو تمكين العمال المهاجرين من التخطيط لعودتهم وتقاعدهم.

ج. منصّات المغتربين لتقديم قروض للمؤسسات في بلدانهم الأصلية :هذه هي مخططات من نوع "الاستثمار المؤثر[37]" التي تستخدم نهج "الخصم الوطني [38]." تقوم هذه المخططات بجمع الأموال على شكل قروض صغيرة من مستثمرين أفراد، معظمهم من المغتربين (ولكن ليس بالضرورة حصريًا). تقوم المخططات بإعادة إقراض الأموال، وعادة ما يكون ذلك بأسعار فائدة أقل من السوق (أو صفرية)، للمؤسسات في بلد المنشأ، وعمومًا تكون هذه المؤسسات من روّاد الأعمال الاجتماعيين أو المؤسسات الصغيرة جدًا.

د. تأجير المعدات :يشير هذا إلى توفير معدات رأس المال المادية للشركات في بلدانها الأصلية من قبل المغتربين والمستثمرين الآخرين. على سبيل المثال، تتلقى منصة Ovamba طلبات من الشركات الصغيرة والمتوسطة الإفريقية للحصول على الآلات والمعدات، وتستخدم أموال المستثمرين (التي يتم جمعها من خلال منصات جذب أموال المغتربين وغيرها) لشراء المعدات وتأجيرها وشحنها إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة، مع استخدام مدفوعات التأجير لخدمة الممولين. هذا يقلل من المخاطر لكل من المُقرض المغترب والمقترض من الشركات الصغيرة والمتوسطة الأفريقية.

ه. استخدام التحويلات المالية كضمان: تعتبر هذه الآلية مثالًا بارزًا على كيفية استخدام التحويلات المالية كضمان للحصول على قروض، وبالتالي زيادة تأثيرها التنموي في بلدان المرسلين الأصلية. ومن أبرز الأمثلة على ذلك مؤسسة التمويل الأصغر الدولية (MIC)حيث تقوم بالشراكة مع شركات تحويل الأموال الكبرى، بتجميع التحويلات المالية التي يرسلها المهاجرون من الولايات المتحدة الأميركية إلى بلدانهم الأصلية في أمريكا الوسطى. هذه التحويلات تكون عادةً كبيرة ومستقرة، ما يوفر قاعدة رأسمالية قوية. تستفيد مؤسسة التمويل الأصغر الدولية من هذه التحويلات المجمعة كضمان للحصول على قروض من سوق رأس المال الأمريكي.

---

[37] - الاستثمار المؤثر هو نوع من الاستثمار يهدف إلى تحقيق عائد مالي إلى جانب إحداث تأثير اجتماعي أو بيئي إيجابي قابل للقياس.

[38] - يشير مصطلح "الخصم الوطني" إلى استعداد المستثمرين، وخاصة المغتربين، لقبول عائد أقل على استثماراتهم في بلدانهم الأصلية مقارنة بما يمكن أن يحصلوا عليه في أماكن أخرى. يعكس هذا الخصم ارتباطهم العاطفي ببلدهم الأم ورغبتهم في المساهمة في تنميته، حتى لو كان ذلك يعني التضحية ببعض العوائد المالية.

الفترة الزمنية التي تستغرقها عملية تحويل الأموال (تصل إلى 36 ساعة) توفر للمؤسسة هذه الفرص. ومن ثم تقوم مؤسسة التمويل الأصغر الدولية بإعادة إقراض الأموال التي حصلت عليها إلى مؤسسات التمويل الأصغر في بلدان المرسلين الأصلية، مثل السلفادور وغواتيمالا وبوليفيا. هذه المؤسسات بدورها تقدم قروضًا صغيرة للأفراد والشركات الصغيرة في تلك البلدان.

يمكن استخدام هذه الوسائل مجتمعة أو بشكل منفصل لتعزيز مساهمة المغتربين في التنمية الاقتصادية في لبنان. من خلال توفير الوصول إلى رأس المال، يمكن للمغتربين تمويل المشاريع الجديدة، ودعم الشركات القائمة، وتحفيز النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل.

ثالثًا: السندات

أ. سندات الاغتراب Diaspora Bond (تصدرها الحكومات أو المرافق العامة أو الشركات):

تُعتبر سندات الاغتراب أدوات اقتراض مواتية محتملة عندما يتوقع تطبيق "خصم وطني" من قبل المشترين المحتملين. لديها سجل مختلط من النجاح :ربما يكون الكيان الصهيوني والهند الأكثر نجاحًا بجمع مبالغ كبيرة مع "خصم وطني" كبير. يتضمن إصدار السندات وإدارتها تكاليف إصدار وخبرة فنية مالية، والتي غالبًا ما تكون نادرة في البلدان منخفضة الدخل، ولكنها قد تكون متاحة في الاغتراب. قد تحد المتطلبات التنظيمية في العديد من الأسواق المستهدفة (البلدان التي بها شتات) من نطاق الأوراق المالية القابلة للإصدار.

ب. عملية توريق التحويلات
(Remittance Securitization)

تقوم هذه الآلية على تحويل الحقوق المستقبلية لتدفقات التحويلات المالية إلى أوراق مالية قابلة للتداول (سندات) وعادة ما تقوم بهذه العملية المصارف التي تتلقى التحويلات المنتظمة للحصول على أموال خارج أطر التمويل التقليدية. بمعنى آخر، يتم "تجميع" هذه التدفقات المتوقعة و"تعبئتها" في صورة سندات مالية يمكن بيعها للمستثمرين في الأسواق المالية. ويعتمد نجاح هذه الآلية على الثقة في استقرار وتدفق التحويلات المالية في المستقبل. تعتبر التحويلات من مصادر الدخل الخارجية القليلة التي تتمتع بقدر كبير من الاستقرار حتى في أوقات الأزمات الاقتصادية، ما يجعلها جذابة للمستثمرين الباحثين عن استثمارات ذات مخاطر منخفضة وعوائد ثابتة.. تم استخدام هذا النهج على نطاق واسع من قبل البنوك في أميركا اللاتينية لجمع التمويل، وكذلك في تركيا وآسيا الوسطى.

لذلك، يمكن القول إن آليات السندات هذه، على الرغم من أهميتها المحتملة، ليست الخيار الأمثل لتعزيز الاقتصاد اللبناني في الوقت الحالي. يتطلّب الأمر إصلاحات هيكلية شاملة لاستعادة الثقة في المصارف والاقتصاد اللبناني عمومًا وتحسين تصنيفه الائتماني، بالإضافة إلى تعزيز قدرات النظام المصرفي قبل أن تصبح هذه الآليات مجدية. ومع ذلك، يمكن إدراج هذه الآليات ضمن رؤية لبنان للإصلاح المالي على المدى الطويل، والاستعداد لتطبيقها عندما تتحسن الظروف الاقتصادية والمالية في البلاد.

4. الآليات القائمة على المعرفة ذات الصلة باستثمارات المغتربين

قمنا بتضمين "المعرفة" كفئة رابعة لاستثمارات المتعلقة بالمغتربين إلى جانب الأسهم والقروض والسندات. ولكن على عكس الفئات الثلاث الأخرى، لا تتضمن المعاملات المرتبطة بالمعرفة بالضرورة تبادلًا ماليًا. بل تشير إلى تبادل المعلومات والمهارات ورأس المال البشري. تدعم تدفقات المعرفة هذه المستثمرين لمعرفة كيفية الاستثمار وتحديد مكان وضع أموالهم. كما أنها تدعم المستفيدين للوصول إلى الأموال والاستفادة منها. ترتبط تدفقات المعرفة بالعديد من الآليات المالية الأخرى الموضحة في هذا التقرير. والأكثر وضوحًا هو فيما يتعلق باستثمارات الأسهم :على سبيل المثال، دعم التوجيه وتطوير مهارات روّاد الأعمال والأعمال، ومعلومات الأعمال هي سِمات مهمة للعديد من آليات رأس المال

الاستثماري والأسهم الخاصة لاستثمارات المغتربين. في بعض الآليات، قد يكون للتدفقات المعرفية المباشرة التي تمكن الشركات في بلد المنشأ من الاستفادة من رأس المال البشري المتراكم من قبل المغتربين أهمية كبيرة على المدى الطويل أكثر من التمويل المقدم.

يوفر الاغتراب أيضًا المعرفة والمهارات لبلده الأصلي إلى جانب التمويل، من خلال ثلاث قنوات أخرى. يتم تعريفها أدناه. لا يعتبر أي منها استثمارات محددة للمغتربين، بالمعنى الدقيق للكلمة، ولكن إدراجها هنا مبرر بانتشارها في سياقات االاغتراب واتصالاتها بآليات الاستثمار.

أ. شبكات مهارات ومعرفة الاغتراب: تمثل "شبكات مهارات ومعرفة الاغتراب" منصّات منظمة، غالبًا ما تبدأ بقواعد بيانات بسيطة تحتوي على معلومات الاتصال، وتهدف إلى تسهيل تدفق المعرفة والخبرة الفنية والتجارية من المغتربين إلى بلدانهم الأصلية. وبتصميمها المشابه للشبكات العلمية، تساهم هذه الشبكات، التي غالبًا ما تنشئها أو تدعمها جهات حكومية، في تعزيز تبادل المعرفة من خلال أنشطة مثل التوجيه والزيارات القصيرة، بالإضافة إلى تسهيل التواصل عبر الإنترنت. تسعى هذه الشبكات إلى الاستفادة من الكفاءات والخبرات التي يمتلكها المغتربون، وتحويل ما كان يُنظر إليه على أنه "هجرة الأدمغة" إلى مصدر قيمة لـ "مكسب دماغي" يعود بالنفع على الوطن الأم.

ب. تبادل المهارات ورأس المال البشري: تبادل المهارات ورأس المال البشري يشمل مجموعة من الأنشطة التي تهدف إلى الاستفادة من خبرات ومهارات وقدرات أفراد الاغتراب لخدمة الشركات والمجتمعات في بلدانهم الأصلية. يمكن أن يشمل ذلك مشاركة المعرفة المتخصصة في قطاعات معينة، أو توفير فهم أعمق للفرص والتحديات في بيئة الأعمال والاستثمار في كل من بلد المنشأ وبلد الإقامة. تلعب هذه الأنشطة دورًا هامًا في تمكين الاستثمارات المالية، حيث تساهم في زيادة وعي المستثمرين بالفرص المتاحة، وتساعد المستفيدين المحتملين على الاستعداد بشكل أفضل لجذب وإدارة الاستثمارات.

ج. عودة روّاد أعمال الاغتراب: يتضمن ذلك العودة الدائمة لروّاد الأعمال في بلد الاغتراب إلى بلدهم الأصلي. قد يعيد روّاد أعمال الاغتراب العائدون الموارد (التمويل والمهارات وقدرات الأعمال والشبكات) التي اكتسبوها في بلد المقصد (السابق الآن) إلى بلدهم الأصلي، ويستخدمونها لإنشاء وإدارة شركة في الأخير. هناك مجموعة من التفاعلات الممكنة بين استثمارات المغتربين المباشرة وروّاد الأعمال العائدين :قد يكون لعمل العائد ملكية مستمرة أو روابط تجارية أخرى مع بلد المقصد (السابق)؛ يمكن إنشاء شركة استثمار مباشر من قبل مستثمر يخطط للعودة في المستقبل إلى بلده الأصلي؛ أو قد يتنقل روّاد الأعمال المهاجرون بين بلد المنشأ وبلد المقصد.

د. ترويج الاستثمار الأجنبي المباشر للمغتربين: كما هو موضح أعلاه، قد تكون الشركة متعددة الجنسيات أكثر عرضة للاستثمار في بلد معين إذا كانت الملكية أو الإدارة لديها تمثيل كبير من الاغتراب. قد يؤدي هذا إلى تخفيف كبير لـ "مسؤولية الأجانب" التي يواجهها جميع المستثمرين الأجانب، حيث من المرجّح أن يكون لأصحاب المصلحة في الاغتراب إمكانية الوصول إلى المعلومات والشبكات التجارية الحيوية، وقد يكونون متاحين حتى للانتقال إلى بلدهم الأصلي لقيادة شركة تابعة جديدة. يتم تصنيف هذه العملية من قبل بعض المؤلفين على أنها استثمار مباشر، ولكن قد يكون من الأنسب وصفها بأنها "ترويج الاستثمار الأجنبي المباشر للاغتراب"، لأن التمويل لا يتم بالضرورة من الاغتراب نفسه. إلى جانب الشركات الفردية وأصحابها أو موظفيها، تم إنشاء منظمات الاغتراب لتعزيز الاستثمار في بلد المنشأ، إما من بلد إقامة معين (عادة الولايات المتحدة) أو على نطاق أوسع.

* * *

ثانيًا: تقارير وبرامج

4. تنويع المهارات في الدول العربية: فرصة للنموّ في ظل الثورة الصناعية الرابعة

لطالما هيمنت الصناعات التقليدية كثيفة الاستهلاك للطاقة والخدمات ذات الإنتاجية المحدودة، إلى جانب النفط والزراعة، على المشهد الاقتصادي في المنطقة العربية. هذا النمط الاقتصادي، الذي يعتمد بشكل كبير على موارد طبيعية محدودة وقطاعات ذات قيمة مضافة منخفضة، جعل المنطقة عُرضة لتقلّبات الأسواق العالمية والتحديات البيئية المتزايدة. وتبرز الحاجة الملحة إلى إعادة هيكلة هذا المشهد وتنويع قاعدته الإنتاجية والمعرفية، ليس فقط لضمان استدامة النمو الاقتصادي وتعزيز القدرة التنافسية، وإنما كضرورة حتمية للصمود في وجه التغيرات العالمية المتسارعة والتحديات المستقبلية.

إن التحول نحو اقتصاد قائم على المعرفة ومتعدد القطاعات يتطلب بالضرورة تطويرًا شاملًا لمهارات القوى العاملة. ووفقًا لمنظمة العمل الدولية، تُعرّف المهارة بكونها "القدرة على أداء مجموعة من المهام والمسؤوليات المرتبطة بوظيفة أو مهنة محددة"، كما هو موضح في التصنيف الدولي الموحد للمهن. ويتحدد مفهوم المهارة ببُعدَين رئيسيين: مستوى المهارة، الذي يعكس تنوع المهام والمسؤوليات المطلوبة في الوظيفة، وتخصص المهارة، الذي يحدده مجال المعرفة المطلوب والأدوات والتقنيات المستخدمة والمنتجات أو الخدمات الناتجة.

يتمثل تنويع المهارات في جوهره بتوسيع نطاق الكفاءات والقدرات التي يمتلكها العاملون في مختلف القطاعات. ويعزز هذا التنويع المرونة الاقتصادية على عدة مستويات. فعلى المستوى الكلّي، يمكن للاقتصاد القائم على قاعدة مهارات متنوعة أن يتكيف بسهولة أكبر مع التقلبات الاقتصادية وتغيرات سوق العمل، ما يتيح للأفراد التحول بسلاسة بين مختلف المسارات الوظيفية وفقًا لمتطلبات السوق المتغيرة. وعلى المستوى الفردي، يمنح تنوّع المهارات الأفراد القدرة على التعافي من الأزمات، مثل فقدان الوظيفة، من خلال الاستفادة من خبراتهم المتعددة لإيجاد فرص عمل جديدة أو حتى تأسيس مشاريعهم الخاصة. كما يساهم تنويع المهارات في تعزيز المرونة الشخصية من خلال تمكين الأفراد من إدارة الضغوط والتحديات بفعالية والاعتماد على مجموعة واسعة من الموارد لمواجهة الصعاب.

وفي ظل التحول العالمي نحو الاقتصاد الرقمي والاعتماد المتزايد على التقنيات المتقدمة مثل الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي، يكتسب تنويع المهارات أهمية خاصة. فالقطاعات الناشئة، مثل التكنولوجيا والطاقة المتجددة والاقتصاد الرقمي، تتطلب مهارات متخصصة في مجالات البرمجة وتحليل البيانات، والتصميم، والهندسة، والابتكار. وبالتالي، فإن الاستثمار في تنمية المهارات الرقمية والتكنولوجية يصبح ضرورة حتمية لضمان قدرة القوى العاملة في المنطقة العربية على المنافسة والمساهمة في النمو الاقتصادي المستدام في عصر الثورة الصناعية الرابعة. ويتطلب تحقيق هذا التحول في المهارات استراتيجية شاملة ومتكاملة تشمل تطوير المناهج التعليمية والتدريبية لتلبية احتياجات سوق العمل المتغيرة، وتعزيز ثقافة التعلم المستمر والتطوير المهني، وتوفير بيئة داعمة للابتكار وريادة الأعمال. كما يتطلب تعاونًا وثيقًا بين الحكومات والقطاع الخاص والمؤسسات التعليمية لضمان مواءمة مُخرّجات التعليم مع متطلبات سوق العمل المتجدّدة. وإدراكًا لأهمية تنويع المهارات في تعزيز التنمية الاقتصادية المستدامة في المنطقة العربية، شرعت الإسكوا في إجراء دراسة شاملة[39]

[39] - ESCWA (June,**2024**). Skill diversification in the Arab region: a pathway for economic prosperity.

لاستكشاف السُبل التي يمكن للدول العربية من خلالها تبني هذا التحول الحيوي ومواجهة التحديات المصاحبة له. وتهدف هذه الدراسة إلى تحليل معمّق للوضع الراهن للمهارات في المنطقة، وتحديد الفجوات والتحديات التي تواجهها الدول العربية في هذا المجال، وتقديم مجموعة من التوصيات والاستراتيجيات التي يمكن أن تساهم في تعزيز تنويع المهارات وتمكين القوى العاملة العربية من المساهمة الفعالة في بناء اقتصاد قائم على المعرفة.

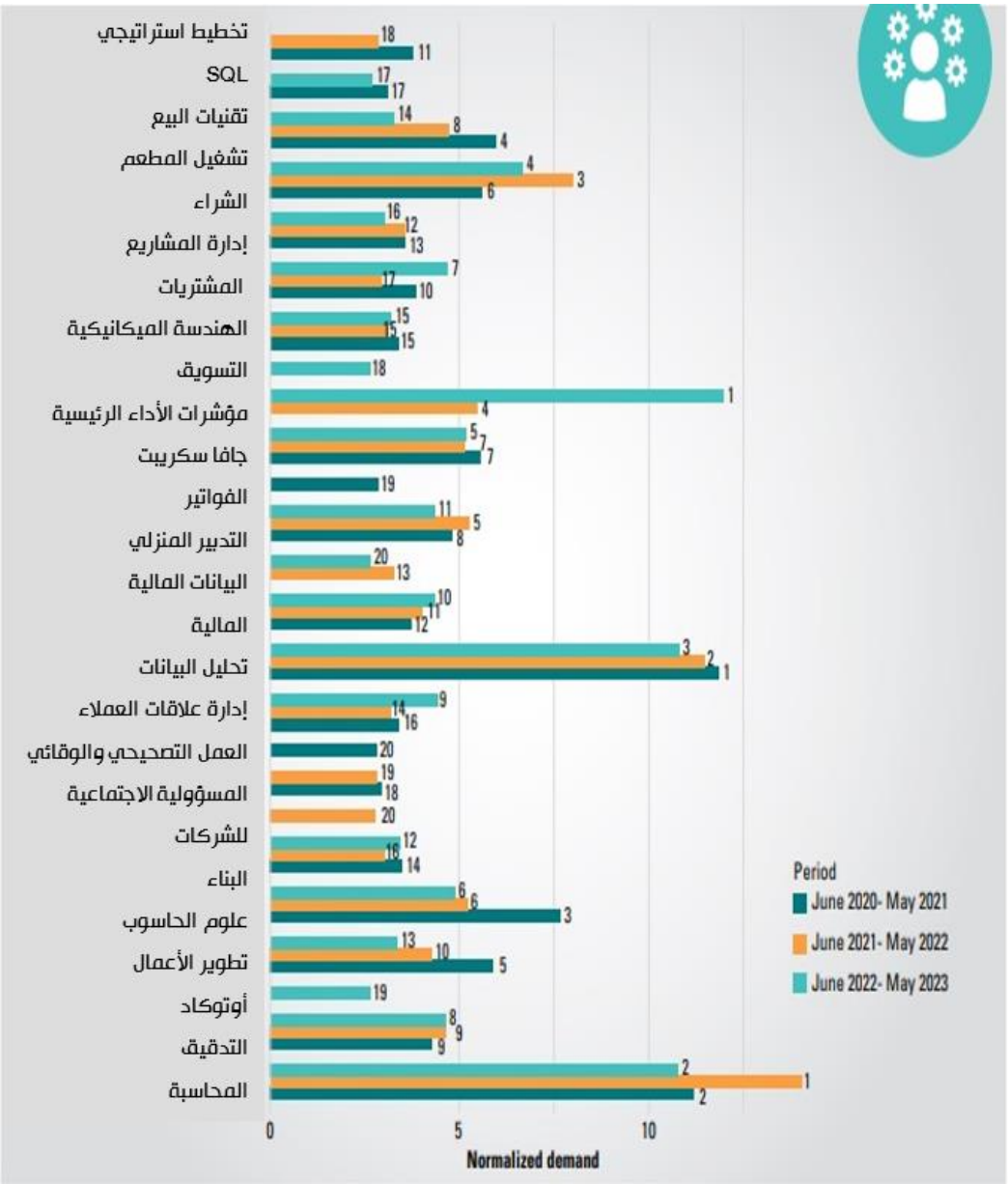
أولًا. إجمالي الطلب على المهارات في الدول العربية

يستخدم "مرصد المهارات" التابع للإسكوا، تقنيات متقدمة لتحليل أكثر من 2.8 مليون إعلان وظيفة تم جمعها من مختلف المِنصّات الإلكترونية في المنطقة العربية منذ عام 2020. ويهدف هذا المرصدالذي يعتمد على تقنية تعلّم الآلة إلى تحديد وتقييم إجمالي الطلب على المهارات المختلفة في سوق العمل العربي. يجمع مرصد المهارات الشواغر وأوصاف الوظائف من حوالي تسعين مركزًا للوظائف عبر الإنترنت في المنطقة، ثم يستخدم مجموعة من خوارزميات التعلّم العميق ومعالجة اللغة الطبيعية لتصنيف سياقات أوصاف الوظائف إلى مسميات وظيفية وتصنيف المهارات. وتصنّف كل وظيفة شاغرة يتم جمعها ضمن فئة موجودة في التصنيف الدولي الموحد للمهن-ISCO) (08 وفي مسمّى وظيفي معياري لتصنيف المهارات والكفاءات والمؤهلات والمهن الأوروبية (ESCO) باستخدام خوارزمية تصنيف نصوص مخصّصة. بالإضافة إلى تصنيف المسمّيات الوظيفية، يستخدم المرصد خوارزمية تعتمد على التعرف على الكيانات الموجودة في تصنيف للمهارات تم إنشاؤه بواسطة Lightcast.

يقسم تصنيف Lightcast المهارات إلى ثلاثة أنواع مختلفة تتضمن المهارات الصعبة (المتخصصة) Hard والمهارات الناعمة (العامة) Soft والشهادات. المهارات الصعبة هي القدرات التي تنطبق في المقام الأول على مجموعة معينة من المهن أو ضرورية لأداء مهمة معيّنة. تشمل الأمثلة "Python" أو "المحاسبة". توجد المهارات الناعمة في مجموعة واسعة من المهن والصناعات، مثل "التواصل" أو "Microsoft Excel"، أما الشهادات فهي اعترافات رسمية تمنحها السلطات الصناعية أو التعليمية، وتمثل معايير تأهيل محدّدة. يتم حذف بيانات الشهادات في هذا التحليل بسبب مشكلات جودة البيانات.

وباستخدام البيانات من مرصد المهارات التابع للإسكوا، تم تحديد أفضل 26 مهارة متخصصة (صعبة) مطلوبة سنويًا في أسواق العمل الافتراضية في المنطقة العربية بين حزيران 2020 وحزيران 2023، كما هو موضح في الرسم البياني رقم 1، حيث تمثل الأعمدة طلبًا طبيعيًا على كل مهارة في كل فترة، ويشير الرقم المرفق في أعلى كل شريط إلى ترتيب المهارة في تلك الفترة. وقد تصدّرت ست عشرة مهارة قائمة أفضل 26 مهارة لجميع الفترات الثلاث، ما يشير إلى هيمنة ثابتة لهذه المهارات في السوق الافتراضية في المنطقة العربية. تشمل هذه المهارات الست عشرة المهيمنة على الطلب العديد من المهارات التقليدية مثل المحاسبة والتدقيق والتمويل والبناء وتشغيل المطاعم. ومع ذلك، ظهرت أيضًا مهارات مطلوبة في مجال علوم الكمبيوتر وتحليل البيانات، وهما مهارتان ترتكزان بشدّة على تكنولوجيا المعلومات والصناعات الناشئة، في قائمة المهارات المهيمنة.

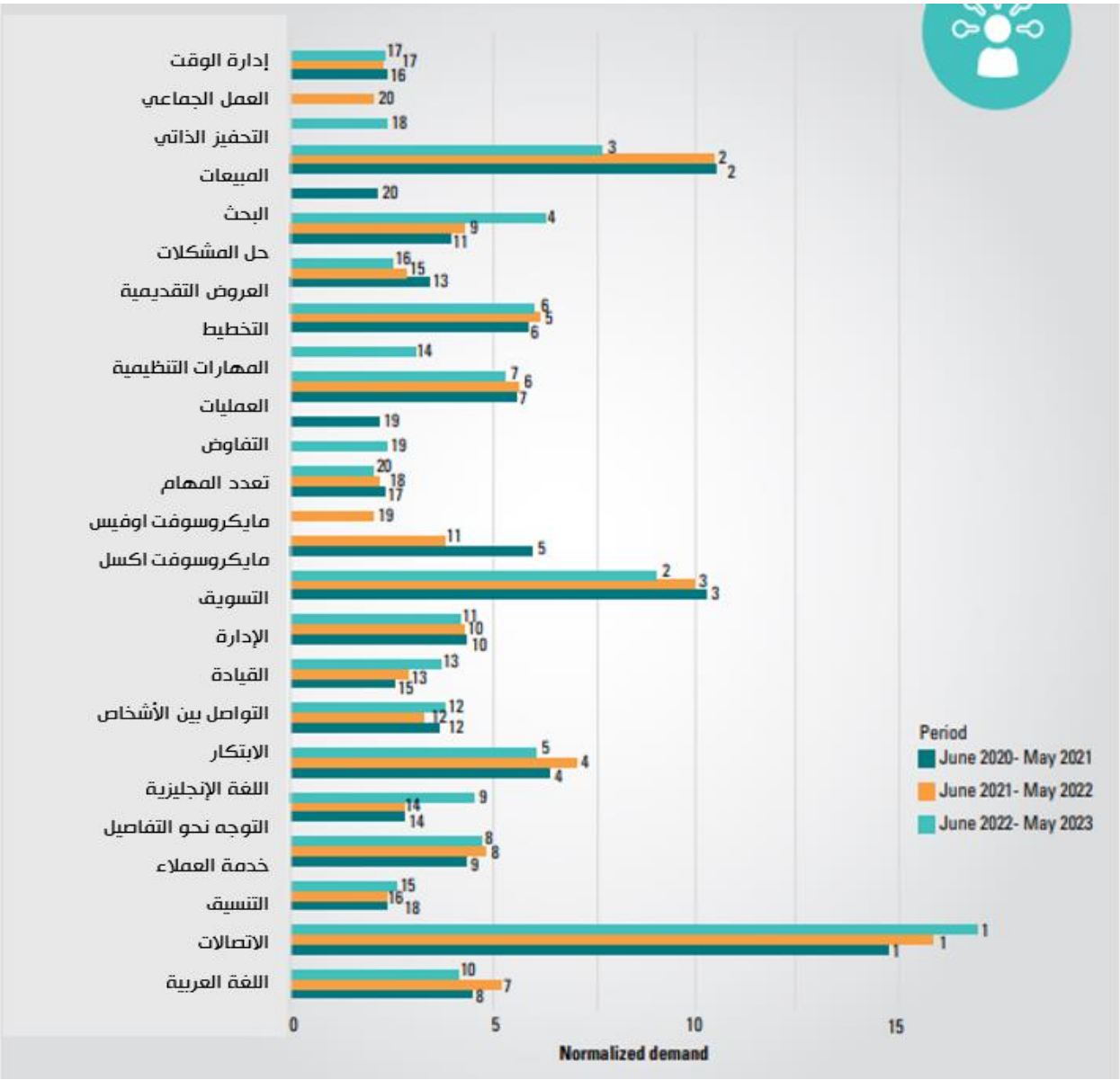
الرسم البياني رقم 1: المهارات التخصصية المطلوبة في الدول العربية



وبالمثل، يوضح الرسم البياني رقم 2 أفضل 20 مهارة شخصية (ناعمة) مطلوبة سنويًا في المنطقة العربية من 2020 إلى 2023. وتحافظ كل من اللغة العربية والإنجليزية على مكانتهما كأهم لغتين مطلوبتين في المنطقة. وتضم القائمة 25 مهارة شخصية متميزة، ظهر 17 منها في قائمة أفضل المهارات في جميع الفترات الثلاث، مما يشير إلى مستوى هيمنة أقوى في الطلب على المهارات مقارنة بمهارات السوق الفنية.

ولا تزال مهارة التواصل هي المهارة الشخصية الأكثر طلبًا في جميع الفترات الملاحظة، مع احتلال المبيعات والإدارة للمراكز المتبقية من أفضل ثلاث مهارات شخصية مطلوبة في المنطقة. وقد شهدت مهارة حل المشكلات، وهي مهارة شخصية مهمة ترتبط بالعديد من المهن الفنية والتحليلية، زيادة في شعبيتها مع مرور الوقت، حيث تحسّن ترتيبها من المركز الحادي عشر إلى المركز الرابع في غضون ثلاث سنوات.

الرسم البياني رقم 2: المهارات الناعمة المطلوبة في الدول العربية



ويسلّط الجدول رقم 1 الضوء على المهارات التي شهدت أعلى زيادة وأكبر انخفاض في الطلب، كما هو موضح في سوق العمل عبر الإنترنت في المنطقة العربية. وذلك بالاستناد إلى بيانات تم جمعها باستخدام الملاحظات السنوية المجمّعة للمهارات لعامي 2021 و2022. يوضح الجدول رقم 1 النتائج حيث لوحظ وجود مجموعة من مهارات البرمجة والتحليلات التي تشهد زيادة كبيرة في الطلب. وفي الوقت نفسه، شهدت العديد من المهارات التقليدية، مثل تشغيل المطاعم وتقنيات البيع والتدبير المنزلي، انخفاضًا كبيرًا في الطلب في عام 2022 مقارنة بعام 2021.

جدول رقم 1: المهارات التي شهدت زيادة أو انخفاض في الطلب بين 2021 و2022

الترتيب	المهارات التي شهدت زيادة في الطلب	المهارات التي شهدت انخفاضًا في الطلب
1	التسويق	التخطيط الإستراتيجي
2	مهارات العرض	إدارة المطعم
3	توقعات المبيعات	تقنيات البيع
4	لغة البرمجةSQL	الإجراءات التصحيحية والوقائية(CAPA)
5	تحليل البيانات	الخدمات المهنية
6	العمل الاجتماعي	التدريب على السلامة
7	لغة البرمجة بايثون	التدبير المنزلي
8	ESPRIT AutoCAD	المسؤولية المجتمعية للشركات
9	ثنائية اللغة (الفرنسية / الإنجليزية)	تطوير الأعمال
10	منهجية Agile	البناء

ولتقييم كيفية تأثير الذكاء الاصطناعي على الوظائف، طوّر معهد قطر لبحوث الحوسبة (QCRI) منهجية تعتمد على الذكاء الاصطناعي لقياس مدى تأثير أتمتة الذكاء الاصطناعي على الوظائف. وقد تعاونت الإسكوا مع المعهد لتوسيع المنهجية المذكورة وقياس "درجة تأثير الذكاء الاصطناعي" على أكثر من 3 ملايين إعلان وظيفي عبر الإنترنت من الدول العربية. حيث أظهرت النتائج أن متوسط درجة تأثير الذكاء الاصطناعي يبلغ حوالي 0.31، ما يعني أنه يمكن للذكاء الاصطناعي الحالي استبدال 31٪ من مهام الوظائف في المتوسط. وفي عصر يشهد تأثيرًا متزايدًا للذكاء الاصطناعي، يمكن القول إن جميع المهارات والوظائف قابلة للأتمتة أو التعزيز باستخدام براءات اختراع الذكاء الاصطناعي الحالية إلى حدّ معيّن. علاوة على ذلك، تم تحليل العلاقة بين المهارات المطلوبة وأهداف التنمية المستدامة. وأشارت النتائج إلى أن المهارات المطلوبة في المنطقة تتوافق مع المجالات التي أحرزت فيها المنطقة العربية تقدمًا كبيرًا نحو تحقيق أهداف التنمية المستدامة، مثل الرعاية الصحية والتعليم والمجتمعات المستدامة. وفي المقابل، أظهرت المهارات المتعلقة بالهدف 1 (القضاء على الفقر) والهدف 13 (العمل المناخي) والهدف 5 (المساواة بين الجنسين) ارتباطًا محدودًا بأهداف التنمية المستدامة.

ثانيًا. تحليل تنويع المهارات في الدول العربية

ومن أجل قياس تنوّع المهارات المطلوبة في سوق العمل الافتراضية العربية استخدمت الاسكوا درجات تنوّع الطلب على المهارات Skill Demand Diversity Scores (SDDS) وهي عبارة عن مجموعة من المقاييس التي تم تطويرها باستخدام بيانات من مرصد المهارات التابع للإسكوا. تهدف هذه الدرجات إلى قياس مدى تنوّع المهارات المطلوبة في أسواق العمل عبر الإنترنت في مختلف البلدان العربية.

تتكوّن درجات SDDS من أربعة مؤشرات رئيسية هي:

1. تنوّع المهارات (Skills Variety): يُعتبر تنوّع المهارات مؤشرًا حيويًا يعكس مدى تنوّع المهارات المطلوبة في سوق العمل. ويشير ارتفاع قيمة هذا المؤشر إلى اقتصاد ديناميكي ومتنوّع، قادر على استيعاب طيف واسع من المواهب والكفاءات. ولتحليل التنوع في المهارات المطلوبة في سوق العمل عبر الإنترنت في المنطقة العربية، تم اختيار 11 دولة بناءً على وجود أكثر من30,000 إعلان وظيفة شاغر في قاعدة بيانات مرصد المهارات التابع للإسكوا. يضمن هذا الحد الأدنى حجمًا كبيرًا للسوق وتغطية متنوعة للمهن.

فقد كشفت الدراسة عن وجود أكثر من 6 ملايين ذكر للمهارات[40] في الفترة بين 2020 و2023، إلا أن العدد الفعلي للمهارات المختلفة كان حوالي 18,000فقط. ويُعدّ التمييز بين كمّية المهارات (عدد مرات ذكر المهارة) وتنوّعها (عدد المهارات المختلفة) أمرًا جوهريًا. فبينما ترتبط كمية المهارات ارتباطًا مباشرًا بحجم الطلب في سوق العمل (عدد إعلانات الوظائف)، يتأثر تنوّع المهارات بالطلب بشكل غير مباشر. إذ يزداد تنوع المهارات مع نمو الطلب، ولكن بمعدل متناقص، نظرًا لأن إعلانات الوظائف الجديدة غالبًا ما تتطلب مهارات موجودة بالفعل في السوق[41].

ومن خلال التركيز على تنوّع المهارات، يمكن للباحثين تكوين رؤية حول النطاق الفعلي للمهارات المطلوبة وتحديد الثغرات أو الاختلالات المحتملة في سوق العمل. **ويوضح الجدول رقم 2 ترتيب الدول العربية بناءً على تنوّع المهارات في سوق العمل عبر الإنترنت. حيث تبيّن الآتي:**

- على الرغم من صغر حجم سوق العمل مقارنة ببعض الدول الأخرى، إلا أن المغرب يتميز بأعلى تنوّع في المهارات المطلوبة. وهذا يشير إلى أن سوق العمل المغربي متنوع ويتطلب مجموعة واسعة من الكفاءات.
- تحتل الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية وقطر مرتبة عالية في تنوع المهارات، ما يعكس تنوّع اقتصاداتها الذي يتطلب تنوّعًا في المهارات.
- بعض الدول، مثل لبنان وعُمان والكويت، لديها تنوّع مهارات أقل نسبيًا. يمكن لصناع القرار في هذه الدول التركيز على تطوير المهارات المطلوبة في سوق العمل لتعزيز تنافسيتهم.

جدول رقم 2: ترتيب الدول على مؤشر تنوّع المهارات في الدول العربية قيد الدراسة

الدولة	إجمالي المهارات المطلوبة	عدد المهارات المتميزة[42]	(الترتيب)
المغرب	33,071	2,987	1
الإمارات العربية المتحدة	889,374	10,290	2
الأردن	60,717	4,087	3
مصر	292,885	7,520	4
المملكة العربية السعودية	472,237	8,571	5
تونس	42,630	2,569	6
قطر	218,335	6,449	7
البحرين	63,110	3,009	8
لبنان	156,374	4,810	9
عُمان	112,595	3,858	10
الكويت	420,918	5,898	11

[40] - ذكر المهارة يدّل على عدد مرات تواتر الطلب على هذه المهارة في إعلانات الوظائف (مثال: ذكر مهارة تحليل البيانات خمس مرات في خمسة إعلانات توظيف)

[41] - مثال توضيحي: لنفترض أن هناك دولتين، (أ) و (ب) .في الدولة (أ)، يتركّز الطلب على عدد قليل من المهارات الأساسية، مثل مهارات الحاسب الآلي الأساسية ومهارات التواصل. أما في الدولة (ب)، فيتطلب سوق العمل مجموعة واسعة من المهارات، بما في ذلك مهارات متقدمة في مجالات مثل الذكاء الاصطناعي والتحليل البياني وتصميم تجربة المستخدم. في هذه الحالة، يُشير تنوع المهارات الأعلى في الدولة (ب) إلى اقتصاد أكثر ديناميكية وتنوعًا وقدرة على التكيف مع التغيرات.

[42] - يقصد بالمهارة المتميزة أنه إذا وجد في إعلانات التوظيف 5 مرات ذكر لمهارة تحليل البيانات، فالمهارة المتميزة هي واحدة تحليل البيانات.

2. حراك المهارات (M): يقيس هذا المؤشر مدى انتقال المهارات المطلوبة عبر مختلف فئات الوظائف والمجالات المهنية. ويستخدم تصنيف ESCO (التصنيف الأوروبي للمهارات والكفاءات والمؤهلات والمهن) لتحديد العلاقة بين المهارات المختلفة والوظائف.

إذ إن ارتفاع قيمة هذا المؤشر يعني أن المهارات المطلوبة في سوق العمل ليست محصورة في مجال معيّن، بل يمكن استخدامها في مجموعة متنوّعة من الوظائف، ما يعكس مرونة سوق العمل وقدرته على التكيف مع التغيرات.

" ESCO "التصنيف الأوروبي الموحد للمهارات والكفاءات والمهن أو European Skills, Competences, Qualifications and Occupations

يعمل ESCO كقاموس يصف ويحدد ويصنف المهن والمهارات المهنية ذات الصلة بسوق العمل والتعليم والتدريب في الاتحاد الأوروبي. الهدف من ESCO هو دعم التنقل الوظيفي عبر أوروبا وبالتالي تحقيق سوق عمل أكثر تكاملًا وكفاءة، من خلال تقديم "لغة مشتركة" حول المهن والمهارات يمكن استخدامها من قبل مختلف أصحاب المصلحة في مواضيع التوظيف والتعليم والتدريب. لخدمات مثل مطابقة الباحثين عن العمل مع الوظائف بناءً على مهاراتهم، واقتراح التدريبات للأشخاص الذين يرغبون في إعادة التأهيل أو تعزيز مهاراتهم، وغيرها. يوفر ESCO أوصافًا لـ 3,039 مهنة و13,939 مهارة مرتبطة بهذه المهن.

يعرض الجدول رقم 3 بيانات حول حراك المهارات في سوق العمل عبر الإنترنت في 11 دولة عربية، ويستخدم تصنيف ESCO (التصنيف الأوروبي للمهارات والكفاءات والمؤهلات والمهن) لتقييم مدى قابلية المهارات للتطبيق في مختلف الوظائف والقطاعات.

- تتصدر الإمارات العربية المتحدة القائمة بأعلى متوسط تغطية ESCO لكل مهارة (12.82) وأعلى متوسط نسبة مئوية للتغطية لكل مهارة (47٪)، مما يشير إلى أن سوق العمل الإماراتي يتميز بمرونة عالية وتنوّع في المهارات المطلوبة.
- تأتي المملكة العربية السعودية ومصر في المركزين الثاني والثالث على التوالي، مما يعكس أيضًا تنوعًا جيدًا في المهارات المطلوبة في أسواق العمل الخاصة بهما.
- تظهر البيانات تفاوتًا كبيرًا في حراك المهارات بين الدول العربية. فبينما تتمتع بعض الدول بمرونة عالية في سوق العمل، مثل الإمارات والسعودية ومصر، تعاني دول أخرى، مثل عُمان والبحرين، من انخفاض في حراك المهارات، ما يشير إلى أن أسواق العمل لديها قد تكون أقل تنوّعًا وتتطلب مهارات أكثر تخصصًا.

جدول رقم 3: ترتيب الدول على مؤشر حراك المهارات في الدول العربية قيد الدراسة

الدولة	عدد المسميات الوظيفية المتميزة في ESCOالتي تمت ملاحظتها في السوق[43]	متوسط تغطية ESCO لكل مهارة[44]	متوسط النسبة المئوية للتغطية لكل مهارة (الترتيب)[45]
الإمارات العربية المتحدة	2,676	12.82	0.47 (1)
المملكة العربية السعودية	2,524	9.69	0.38 (2)

[43] يمثل هذا العدد إجمالي المسمّيات الوظيفية المختلفة في تصنيف ESCO (التصنيف الأوروبي للمهارات والكفاءات والمؤهلات والمهن) التي تم تحديدها في إعلانات الوظائف في الدولة المعنية .يعكس هذا العدد تنوع الوظائف المتاحة في سوق العمل.

[44] يشير هذا المؤشر إلى متوسط عدد المسميات الوظيفية المختلفة في ESCO المرتبطة بكل مهارة مطلوبة في سوق العمل في الدولة .كلما زادت قيمة هذا المؤشر، دل ذلك على أن المهارات المطلوبة في سوق العمل ليست محصورة في مجال معين، بل يمكن استخدامها في مجموعة متنوعة من الوظائف، مما يعكس مرونة سوق العمل وقدرته على التكيف مع التغيرات.

[45] وضح هذا المؤشر النسبة المئوية لعدد المسميات الوظيفية في ESCO التي تغطيها كل مهارة في المتوسط .كلما ارتفعت هذه النسبة، دل ذلك على أن المهارات المطلوبة في سوق العمل أكثر تنوعًا وقابلة للتطبيق في نطاق أوسع من الوظائف.

مصر	2,291	8.66	0.37 (3)
قطر	2,179	6.4	0.29 (4)
الكويت	2,442	5.88	0.24 (9)
لبنان	1,754	4.88	0.28 (5)
الأردن	1,731	4.78	0.28 (5)
عُمان	2,214	3.91	0.18 (11)
تونس	1,307	3.65	0.28 (5)
المغرب	1,304	3.6	0.28 (5)
البحرين	1,633	3.24	0.20 (10)

3. **المهارات الموجّهة نحو المستقبل (F):** يقيس هذا المؤشر متوسط نسبة المهارات الموجهة نحو المستقبل (مثل الذكاء الاصطناعي، وتحليل البيانات، والبرمجة) المطلوبة في المهن المختلفة في سوق العمل عبر الإنترنت. يشير ارتفاع قيمة هذا المؤشر إلى أن سوق العمل يركّز على المهارات التي ستكون مهمة في المستقبل، مما يعكس استعداد البلد للتغيرات التكنولوجية والاقتصادية المستقبلية. يحتوي تصنيف Lightcast للمهارات على أكثر من 30,000 مهارة فريدة، مصنّفة ضمن 33 فئة رئيسية و445 فئة فرعية. تركّز هذه الدراسة على الفئات الفرعية الأكثر تفصيلًا، حيث جرى اختيار 144 فئة فرعية تضم 6900 مهارة ضمن 14 فئة رئيسية لتحديد المهارات الموجهة نحو المستقبل. ومع ذلك، فإن 1465 مهارة فقط من هذه المهارات موجودة في قاعدة بيانات مرصد المهارات التابع للإسكوا، أي أقل من 10٪ من إجمالي تنوّع المهارات في المنطقة. بعد ذلك تم احتساب مجموع نسب هذه المهارات في كل اقتصاد على حِدة لتحديد مكوّن نسبة المهارات المستقبلية.

وبحسب الجدول رقم 4 أدناه يتصدر المغرب وتونس القائمة بأعلى نسب مئوية للمهارات الموجهة نحو المستقبل (25.70٪ و25.13٪ على التوالي)، ما يشير إلى تركيز سوق العمل في هاتين الدولتين على المهارات التي ستكون حاسمة في المستقبل. وتأتي مصر والأردن ولبنان في المراكز التالية بنسب قدرها بين 19٪ و15.19٪ و14.48٪ على التوالي، ما يعكس اهتمامًا متزايدًا بالمهارات المستقبلية في هذه الدول. وتأتي دول الخليج العربي في المراكز الأخيرة. ما يعني أن سوق العمل في هذه الدول الأخيرة يتجه للتركيز على المهارات التقليدية، وقد يحتاج إلى مزيد من الاستثمار في تطوير المهارات المستقبلية.

جدول رقم 4: ترتيب الدول على مؤشر المهارات الموجهة إلى المستقبل في الدول العربية قيد الدراسة

الدولة	الجانب المستقبلي (الترتيب) (النسبة المئوية)
المغرب	25.70 (1)
تونس	25.13 (2)
مصر	19.00 (3)
الأردن	15.19 (4)
لبنان	14.48 (5)
عُمان	13.58 (6)
المملكة العربية السعودية	12.35 (7)

الإمارات العربية المتحدة	10.63 (8)
البحرين	10.83 (9)
قطر	10.52 (10)
الكويت	7.33 (11)

4. توازن توزيع المهارات في الاقتصادات (E): يقيس هذا المؤشر مدى توزيع الطلب على المهارات المختلفة بين مختلف القطاعات الاقتصادية في بلد معيّن. يشير ارتفاع قيمة هذا المؤشر إلى أن الطلب على المهارات موزّع بشكل متوازن بين مختلف القطاعات، ما يعكس اقتصادًا متنوعًا ومتوازنًا. تتصدّر السعودية والإمارات العربية المتحدة ومصر القائمة بأعلى درجات الإنتروبيا (56.63٪، 56.09٪، و56.07٪ على التوالي)، ما يشير إلى توزيع متوازن نسبيًا للمهارات عبر مختلف القطاعات الاقتصادية في هذه الدول. وسجّلت البحرين أدنى درجة انتروبيا (40.89٪)، مما يشير إلى أن الطلب على المهارات قد يكون أكثر تركيزًا في قطاعات معيّنة في سوق العمل البحريني.

جدول رقم 5: ترتيب الدول على مؤشر توازن توزيع المهارات في اقتصادات الدول العربية قيد الدراسة

الدولة	درجة الانتروبيا (الترتيب) (النسبة المئوية)
المملكة العربية السعودية	56.63 (1)
الإمارات العربية المتحدة	56.09 (2)
مصر	56.07 (3)
قطر	50.83 (4)
المغرب	50.53 (5)
الأردن	50.01 (6)
تونس	48.90 (7)
لبنان	48.68 (8)
عُمان	46.17 (9)
الكويت	44.46 (10)
البحرين	40.89 (11)

توفّر درجات SDDS أداة قيّمة لصنّاع السياسات والباحثين لفهم طبيعة الطلب على المهارات في أسواق العمل المختلفة. يمكن استخدام هذه المعلومات لتطوير سياسات وبرامج تعليمية وتدريبية فعّالة لضمان أن القوى العاملة لديها المهارات اللازمة لتلبية احتياجات سوق العمل المتغيرة

* * *

ثالثًا: قضايا دولية

5. اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر عبر العالم ولبنان في ضوء التطورات الجيوسياسية

يَشهد الاستثمار الأجنبي المباشر تحوّلات هيكلية عميقة، تشكّل تحدّيًا كبيرًا لسياسات التنمية في الدول النامية، ولا سيّما منها تلك التي تعتمد على سلاسل القيمة العالميّة والاستثمار الأجنبّي المباشر في القطاعات الصناعيّة، خصوصًا في ظل تراجع الاستثمار في سلاسل القيمة العالمية، والتحول القطاعي في أنماط الاستثمار من التصنيع إلى الخدمات. فإلى جانب التوترات التجارية المتصاعدة منذ أواخر عام 2017 وتداعيات جائحة كوفيد-19، ساهمت الأحداث الجيوسياسية الأخيرة، مثل الصراعات والحروب والتشرذم السياسي، في تفكك سلاسل القيمة العالمية بين القطبين الاقتصاديين الرئيسيين، الولايات المتحدة والصين، مما يؤشر إلى إعادة تشكيل محتملة لديناميكيات عملية الإنتاج العالمية، مدفوعة باعتبارات متعدّدة، منها القيود على سلاسل التوريد، ومخاوف الأمن القومي، والرغبة في إعادة التصنيع محليًا، بالإضافة إلى تعاظم الحسابات الجيوسياسية في قرارات الاستثمار.

وقد برزت في خِضمّ هذا المشهد الاستثماري، موجة جديدة من المشاريع الاستثمارية الضخمة، بعضها غير مسبوق، في مناطق وبلدان مختلفة، موزعة على قطاعات وأنشطة اقتصادية جديدة. خصوصًا في الولايات المتحدة، وبدرجة أقل في أوروبا. فمنذ جائحة كوفيد-19، طفت على السطح مخاوف صُنّاع السياسة الغربيين بشأن الاعتماد المفرط على الصين في التقنيات الذكية والمعادن الحيوية. وجرى تقديم حوافز سخية للشركات متعددة الجنسيات لنقل قواعدها الإنتاجية واستثماراتها الضخمة من الصين وشرق آسيا عمومًا إلى موطنها الأم. ومن هذه الحوافز قانون خفض التضخم الأميركي والخطة الصناعية للصفقة الخضراء الأوروبية.

ومع اندلاع الحرب في أوكرانيا عام 2022، تكثفت الجهود، الغربية منها تحديدًا لتصميم سياسات اقتصادية وصناعية تتلاءم مع التصدّعات التي أصابت النظام الجيو-سياسي العالمي. وقد تُرجم ذلك بزيادة الاستثمارات في أنشطة أمن الطاقة. حيث سارعت شركات النفط والغاز الغربية إلى إضافة أصول جديدة إلى محافظها الاستثمارية لتعويض الإمدادات الروسية غير المستدامة. ونتيجة لذلك، عاد قطاع الطاقة ليندرج ضمن قائمة القطاعات العشر الأكثر استقطابًا للاستثمار الأجنبي المباشر عالميًا. وكان للدول العربية نصيب وافر من حصة الاستثمارات الجديدة في قطاع الطاقة المتجددة. لكن دون أن تتمكن هذه الفرص الجديدة من تعويض النقص الحاد في الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات الصناعية الأخرى، الذي تعانيه الدول النامية الأقل نموًا بما فيها الدول العربية. مما يهدّد بتعميق حالة التهميش والضعف، ونقص القدرات التقنية، وزيادة تعقيدات الدخول في سلاسل القيمة العالمية لهذه الدول.

أولًا: نظرة عامة حول الاستثمار الأجنبي المباشر

تجاوز حجم مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) سنة 2023[46] حدود 16,000 مشروع بقيمة إجمالية قدرها 1.3 تريليون دولار، أي بزيادة بلغت نسبتها 24٪ من حيث عدد المشاريع مقارنة بعام 2021 (16٪ بين عامي 2021-2022 و4.4٪ بين عامي 2022-2023) كما وفّرت هذه المشاريع أكثر من 2.8 مليون وظيفة.

ومن بين هذه المشروعات يوجد حوالي 179 مشروعًا ضخمًا بقيمة مليار دولار على الأقل. وتأتي الولايات المتحدة في مقدمة المناطق الجاذبة لهذه المشاريع، خصوصًا في مجالات الطاقة، والإلكترونيات والبطاريات،

[46] - THE FDi REPORT 2024, Global greenfield investment trends.
https://www.fdiinsights.com/fdi/report2024

المعادن وصناعة السيارات. في حين جذبت أوروبا الغربية حوالي 4700 مشروعًا. وعمومًا تركزت الحصة الأكبر من تلك الاستثمارات في كل من أوروبا الغربية ومنطقة آسيا والمحيط الهادئ بقيمة بلغت حوالي 450 مليار دولار. بينما تصدّرت مصر قائمة الدول كأكبر وجهة للمشاريع الضخمة في مجال الهيدروجين الأخضر، معظمها في المنطقة الاقتصادية لقناة السويس.

وفي المقابل تصدّرت الولايات المتحدة قائمة الدول المصدّرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة في عام 2023، بقيمة قدرها 207.2 مليار دولار توزّعت على 3647 مشروعًا.

وقد توزّعت الاستثمارات الخارجية المباشرة حول العالم بحسب القطاعات لسنة 2023 على الشكل الآتي:

1. **قطاع الطاقة المتجدّدة:** بلغ الاستثمار الرأسمالي في قطاع الطاقة المتجددة سنة 2022 أعلى قيمة له على الإطلاق منذ العام 2003. وللسنة الرابعة على التوالي، احتفظ بموقعه كالقطاع الأكثر جذبًا للاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العالم، رغم انخفاضه بنسبة 6.6٪ من 372.5 مليار دولار في 2022 إلى 348.6 مليار دولار في 2023. تم توزيع إجمالي الاستثمار في 2023 على 856 مشروعًا، بزيادة 53٪ عن العام السابق. متجاوزًا بذلك مكانة الاستثمار في الفحم والنفط والغاز الذي بقي في الصدارة حتى عام 2018، ومستحوذًا على حصة سوقية تزيد على 10٪. وساهمت العديد من الاستثمارات الضخمة (مشاريع تزيد قيمتها عن مليار دولار) في هذا الأداء القوي للقطاع.
2. **قطاع المكوّنات الإلكترونية:** احتل المرتبة الثانية من حيث الاستثمار الأجنبي المباشر في 2023 وشهد زيادة بنسبة 24٪ من 92.9 مليار دولار في 2022 إلى 114.8 مليار دولار في 2023. قاد هذا النمو بشكل كبير الاستثمارات الكبيرة في البطاريات وجميع المعدات الكهربائية ومكونات الإلكترونيات، حيث بلغ مجموعها 67.8 مليار دولار و33.3 مليار دولار في 2023 على التوالي. وشهد القطاع زيادة بنسبة 37٪ في عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر من 501 إلى 688 مشروعًا بين 2022 و2023. كما شهد قطاع البرمجيات وخدمات تكنولوجيا المعلومات زيادة بنسبة 154٪ في المشاريع من 131,700 في 2022 إلى 335,000 في 2023.
3. **قطاع الفحم والنفط:** احتل المرتبة الثالثة، بإجمالي استثمارات رأسمالية تقدّر بنحو 93.9 مليار دولار في عام 2023. رغم انخفاضه بنسبة 19٪ من 115.8 مليار دولار عن العام 2022. إلا أنه كان قد شهد زيادة قدرها 538٪ على العام 2021، وإن كان العام 2021 قد شهد أدنى مستوى للاستثمارات المباشرة في هذا القطاع. ومما لا شك فيه أن أزمة الطاقة الناجمة عن الحرب في أوكرانيا والعقوبات الغربية على روسيا ساهمت بقوة في هذه الزيادة العام الماضي.
4. **قطاع أشباه الموصلات:** يُعتبر رابع أكثر القطاعات اجتذابًا للاستثمارات. حيث بلغ عدد المشروعات الجديدة في هذا القطاع لسنة 2022 ما يقارب 139 مشروعًا بلغت قيمتها الإجمالية حوالي 91.6 مليار دولار، أي بزيادة نسبتها 8٪ مقارنة بالعام 2021. وكان للتوترات الجيوسياسية المتزايدة بين الولايات المتحدة والصين، بالإضافة إلى هشاشة سلسلة التوريد، الأثر الكبير في دفع الشركات والدول الغربية لإعادة توطين استثماراتها محليًا. لكنه شهد انخفاضًا كبيرًا إلى 55.2 مليار دولار في عام 2023. على العكس، شهد القطاع زيادة بنسبة 13٪ في خلق الوظائف من حوالي 47,700 إلى 53,800 في 2023، في إشارة الى تحوّل نحو المشاريع الأكثر كثافة في العمالة في دول مثل الهند والمكسيك.

5. **قطاع خدمات البرمجيات وتكنولوجيا المعلومات:** حلّ في المرتبة الخامسة. حيث اجتذب القطاع حوالي 36.9 مليار دولار من الاستثمارات المباشرة سنة 2023، على الرغم من انخفاض بنسبة 38٪ في المشاريع بين 2022 و2023 من 4570 إلى 2833 – وهو أكبر انخفاض لأي قطاع. وقد ساهمت هذه الاستثمارات في إيجاد حوالي 325 ألف وظيفة جديدة.
6. **قطاع العقارات:** شهد أكبر زيادة في المشاريع بين 2022 و2023، بنمو 74٪ من 535 إلى 930. وقد صاحب ذلك زيادة بنسبة 6٪ في الاستثمار الرأسمالي في العقارات من 70.2 مليار دولار في 2022 إلى 80.8 مليار دولار في 2023.
7. **قطاع المعادن:** نما الاستثمار الرأسمالي في قطاع المعادن بنسبة 81٪ بين 2022 و2023، من 68.7 مليار دولار إلى 124.4 مليار دولار. في نفس الفترة، زاد عدد المشاريع في القطاع بنسبة 41٪ مع زيادة خلق الوظائف بنسبة 73٪. ويُركّز العديد من المشاريع ضمن هذه القطاعات الفرعية على استخراج ومعالجة العناصر الأرضية النادرة من المعادن الحيوية والمعادن الأخرى.

موجة المشاريع الضخمة المتصاعدة

شكّلت الولايات المتحدة نقطة جذب رئيسية لمشاريع الاستثمار الضخمة في العام 2022[47]. حيث استقطبت ما يقرب من 14٪ من المشاريع الضخمة لعام 2021، وشكّلت 22 صفقة تقدّر قيمتها بنحو 88 مليار دولار. مع ذلك احتلت مصر في المرتبة الأولى على مستوى مشاريع الاستثمار المباشر الضخمة حول العالم. فقد اجتذبت هذه الدولة أكثر من 96.8 مليار دولار في العام 2022، أي ما يتجاوز ثلاثة أضعاف رقمها القياسي السابق (34.9 مليار دولار في عام 2016). أما من ناحية عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الضخمة، فتأتي مصر في المرتبة الثانية بعد الولايات المتحدة الأميركية بعدد قدره 19 استثمارًا ضخمًا في عام 2022.

وقد استحوذت صناعة الطاقة المتجددة على أكبر حصة (35٪) من المشاريع الضخمة في عام 2022. ومن المتوقع أن تستمر هذه التدفقات بقوة في السنوات القادمة، مع تلقي قطاع الطاقة المتجددة تعهدات رأسمالية ضخمة في الهيدروجين الأخضر وطاقة الرياح، في ظل ارتفاع أسعار الطاقة وقيود العرض بعد الحرب في أوكرانيا.

وفي الوقت نفسه، استقطبت صناعة المكوّنات الإلكترونية (بما في ذلك تصنيع البطاريات)؛ والمعادن (بما في ذلك إنتاج مادة الكاثود)؛ وتصنيع المعدات الأصلية للسيارات (بما في ذلك إنتاج المركبات الكهربائية)؛ وأشباه الموصلات ما يقرب من ثلث المشاريع الضخمة المعلن عنها.

ويشكّل الهيدروجين الأخضر أكثر من 90٪ من المشاريع الضخمة لعام 2022. حيث بلغ إجمالي عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر المعلن عنه في مجال إنتاج الهيدروجين الأخضر 58 مشروعًا بقيمة إجمالية تساوي 153.9 مليار دولار.

ومما لا شك فيه أن توفّر الرساميل شكّل أحد أبرز عوامل هذه الموجة المتنامية من المشاريع الضخمة، التي شهدتها الاقتصادات العالمية الكبرى في عام 2022. فعلى الرغم من قيام البنوك المركزية برفع أسعار الفائدة فجأة في عام 2022، إلا أن تكلفة رأس المال كانت لا تزال منخفضة في النصف الأول من العام، مما منح الشركات المتعددة الجنسيات فرصة لتوسيع استثماراتها على نطاق دولي. كما أن سياسات الحكومات الغربية في دعم وتحفيز الشركات لإعادة توطين الصناعات الاستراتيجية محليًا، كان لها دور مؤثر في هذه التحولات. وأبرز مثال على ذلك قانون الرقائق

[47] THE fDi REPORT 2023, Global greenfield investment trends https://www.fdiinsights.com/fdi/report2023

وقانون خفض التضخم الأميركيان، اللذان قدّما تسهيلات وحوافز بمليارات الدولارات للمستثمرين المحلّيين في أشباه الموصلات وتقنيات التحول في مجال الطاقة.

وقد أثارت هذه المبادرات الأميركية مخاوف الاتحاد الأوروبي خشية تأثيرها الكبير على القدرة التنافسية لشركاته، فعمد بدوره إلى تقديم حوافز للشركات الأوروبية، ومنها على سبيل المثال خطة الصفقة الخضراء الصناعية. ولاقت سياسات الدعم هذه صداها في العديد من الدول الصناعية الأخرى، التي عمدت إلى اتخاذ إجراءات مماثلة، بدءًا من اليابان وكوريا الجنوبية ووصولًا إلى الهند والمكسيك.

ثانيًا: اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر الأخيرة

يسلّط تقرير الاستثمار العالمي الصادر عن منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية[48] الضوء على تطوّر اتجاهات الاستثمارات المباشرة الأجنبية خلال العقدين الماضيين. ويمكن في هذا المجال ملاحظة عشرة اتجاهات أساسية هي:

- الاتجاه الأول: الركود في الاستثمار الأجنبي المباشر

شهد الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) ركودًا منذ العام 2010، على الرغم من استمرار نمو الناتج المحلّي الإجمالي العالمي والتجارة العالمية. مما يشير إلى انحراف واضح عن العقود السابقة التي شهدت ارتفاع جميع هذه المؤشرات بشكل متزامن. وذلك في مؤشر على بطء العولمة في الاستثمارات عبر الحدود.

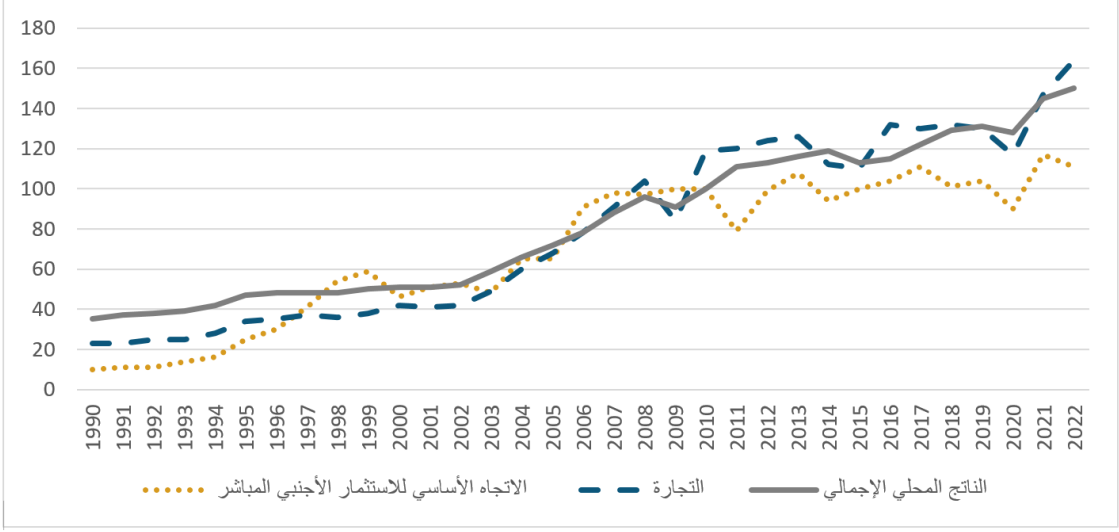
وتتأثر هذه التحولات بعوامل تكنولوجية مثل الروبوتات، والرقمنة، والتصنيع الإضافي، والتي تؤدي إلى تقليل تكاليف العمالة، وزيادة اقتصادات الحجم، وإعادة تجميع العمليات المجزّأة. كما أن الرقمنة في سلاسل الإمداد تقلل من تكاليف الحوكمة والمعاملات، وتحسّن التنسيق، وتعزز وصول الشركات الصغيرة إلى سلاسل القيمة العالمية من خلال المِنصّات. من ناحية أخرى، يؤدي التصنيع الإضافي إلى توزيع جغرافي أوسع للأنشطة وتقريبها من الأسواق، مما يزيد من قيمة التصميم في المراحل الأولية.

بالإضافة إلى ذلك، هناك تزايد في التدخل الحكومي والسياسات الحمائية، والتحول من الأُطر السياسية متعددة الأطراف إلى الأُطر الإقليمية والثنائية، خاصة بعد جائحة كوفيد-19 واشتداد التوترات الجيوسياسية والتجارية.

كما تلعب مخاوف الاستدامة دورًا مهمًا، بما في ذلك الاختلافات في نهج الدول والمناطق بشأن أهداف الانبعاثات والمعايير البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات، إلى جانب التغييرات التي يقودها السوق في المنتجات والعمليات. على سبيل المثال، من المتوقع أن تؤثر آليات تعديل الحصص الكربونية على تدفقات التجارة وقرارات الاستثمار الموجهة للتصدير.

[48] - Global economic fracturing and shifting investment patterns, A diagnostic of 10 FDI trends and their development implications World Investment Report 2024 | UNCTAD

الشكل رقم 1: اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة والناتج المحلّي الإجمالي، مؤشّر 2010 = 100

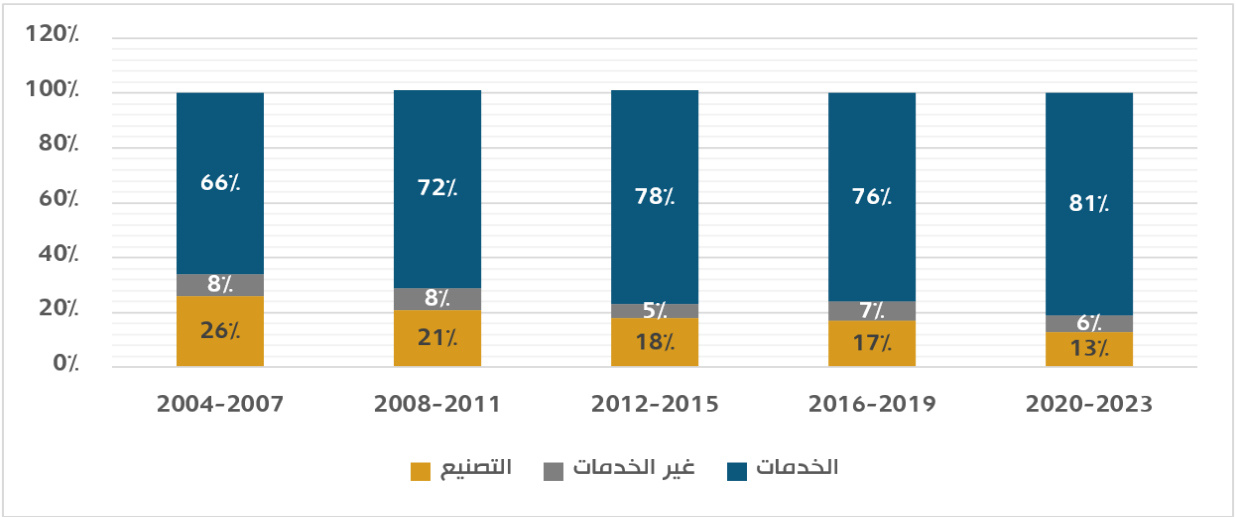


المصدر: UNCTAD، استنادًا إلى Eora 26 وجداول المدخلات والمخرجات لبنك التنمية الآسيوي (ADB).

- الاتجاه الثاني: ارتفاع حصّة الخدمات

يخفي الركود في الاستثمار الأجنبي المباشر اختلافات قطاعية. حيث يزدهر الاستثمار في **الخدمات** بينما يتراجع في **التصنيع**. ويعكس هذا تحولًا عالميًا نحو مزيد من الاستثمار الذي يركّز على الخدمات. فمنذ منتصف العقد الأول من القرن الواحد والعشرين، زادت حصة الخدمات في إجمالي المشاريع الجديدة. ولا يشمل ذلك الاستثمارات في صناعات الخدمات (مثل الخدمات المصرفية أو الاستشارات) فحسب، بل يشمل أيضًا الاستثمار في مكوّن الخدمات في الصناعات التحويلية التقليدية.

الشكل رقم 2: التوزيع القطاعي لمشاريع الاستثمارات الجديدة عبر الحدود، بالنسبة المئوية



المصدر: UNCTAD، استنادًا إلى معلومات من Financial Times Ltd وقاعدة بيانات FDi Markets

فعلى مدى 20 عامًا، تضاعفت حصة الاستثمار في أنشطة الخدمات داخل الصناعات التحويلية، وهي تمثل الآن غالبية المشاريع. ويؤكد هذا التحول وجود اتجاه أوسع نحو "خدمة" التصنيع، والذي عززه التقدم التكنولوجي السريع. بالإضافة إلى سياسة الحوافز الموجهة لتشجع الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات. فوفقًا لقاعدة بيانات رصد سياسات الاستثمار التابعة للأونكتاد، ارتفعت نسبة حوافز الاستثمار الموجهة نحو قطاع الخدمات من 35٪ في الفترة 2014-2018 إلى 46٪ في الفترة 2019-2023.

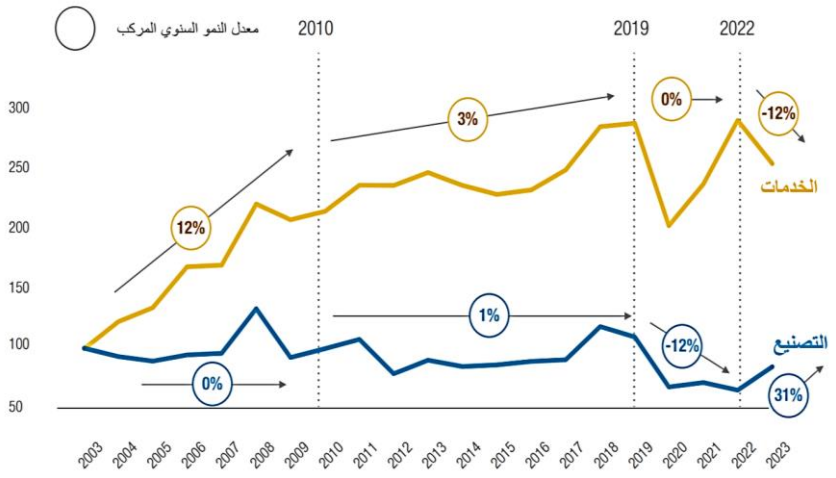
كما أن الاستثمارات في الخدمات، وخاصة تلك المرتبطة بالتقنيات الرقمية، هي في جوهرها أقل أصولًا من الاستثمارات في التصنيع. وعمليات الاقتصاد الرقمي تجعل الوجود المادي في الخارج أقل أهمية، مما يؤدي إلى بصمة إنتاجية دولية أخف للشركات المتعددة الجنسيات. والنتيجة الطبيعية الواضحة لارتفاع الاستثمار في الخدمات هي الانخفاض الحاد في حصة الاستثمار في أنشطة التصنيع، التي انخفضت إلى النصف على مدى العقدين الماضيين (من 26٪ إلى 13٪).

- الاتجاه الثالث: تراجع حصّة التصنيع

يُظهر الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع التصنيع، نموًا سلبيًا بعد تفشي جائحة كوفيد - 19. وفي حين يظل نشاط التصنيع في الاستثمار العالمي قويًا، فإن مكوّنه الدولي يتقلّص. مما يشير إلى وجود اتجاه نحو التراجع عن العولمة ويدعم فرضية زيادة توطين التصنيع، والتوجه نحو الأسواق غير التقليدية في وقت واحد.

كما أن التركيز على الأنماط التاريخية للمشاريع الجديدة في التصنيع والخدمات يكشف عن مسارات مختلفة بشكل لافت. فقد نما قطاع الخدمات بسرعة خلال العقد الأول من القرن الواحد والعشرين. واستقر هذا النمو في العقد الأول من القرن نفسه وأظهر مرونة في مرحلة ما بعد كوفيد 19، وفي المقابل اتّبع التصنيع مسارًا ثابتًا إلى حد كبير على مدى العقدين الماضيين. وفي السنوات الثلاث التي تلت تفشي جائحة كوفيد-19دخل التصنيع مرحلة النمو السلبي، وشهد انخفاضًا سنويًا بأكثر من 10٪. على الرغم من أن عام 2023 أعاد التوازن جزئيًا في مرحلة ما بعد الجائحة، حيث شهد التصنيع انتعاشًا نسبيًا. لكن يبقى أن نرى ما إذا كان هذا الانتعاش يشير إلى التعافي الهيكلي من الانكماش الناجم عن جائحة كوفيد - 19 أم أنه مجرّد تقلّب مؤقّت.

الشكل رقم 3: عدد المشاريع الجديدة العابرة للحدود، ومعدّل نموّها

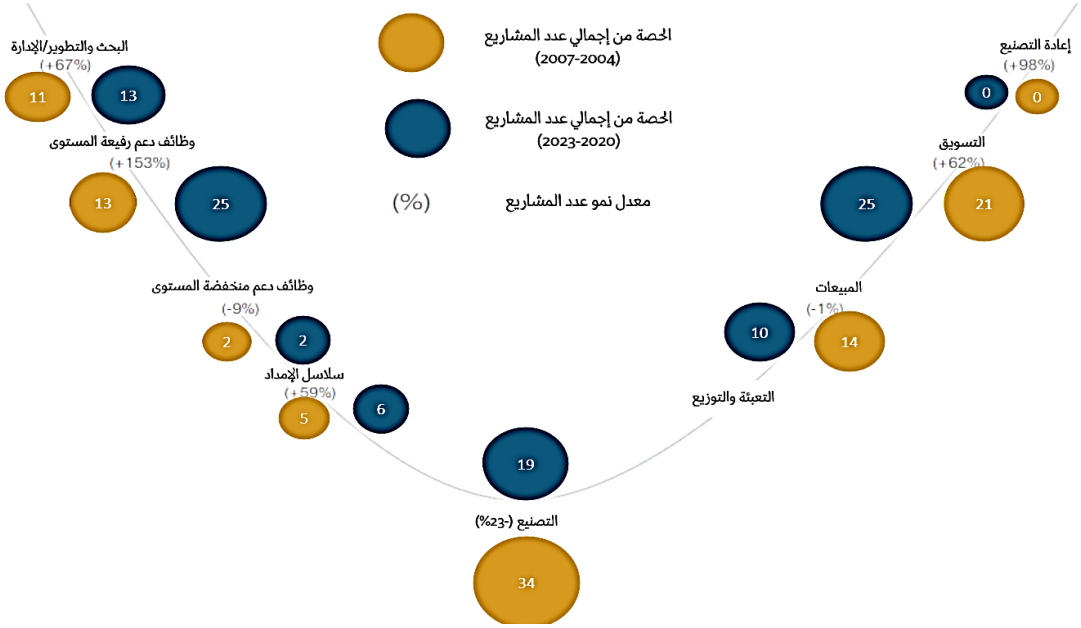


المصدر: UNCTAD، استنادًا إلى بيانات Financial Times Ltd، fDi Markets

➢ الاتجاه الرابع: تبدّل القيمة العالمية

يتجه الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الأطراف العليا لـ «منحنى الابتسامة». و «منحنى الابتسامة» يوضح كيفية انتقال الاستثمار العالمي من التصنيع إلى الخدمات. إذ يُظهر هذا المنحنى القيمة المضافة في مراحل الإنتاج المختلفة، مع تحقيق أعلى قيمة في النهايات: قبل الإنتاج (في أعلى المنحنى) وبعد الإنتاج (في أسفله). تُظهر الاتجاهات الحديثة زيادة كبيرة في الاستثمار الذي يستهدف هذه المناطق العليا، لا سيما في الخدمات ذات القيمة المضافة العالية مثل الخدمات التجارية وتقنية المعلومات، بينما انخفض الاستثمار في التصنيع (في الجزء السفلي من المنحنى). بينما بقيت حصة الخدمات ذات القيمة المضافة المنخفضة مثل الخدمات اللوجستية ثابتة. يُبرز هذا التحول نحو الخدمات تحوّلًا في دور الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) في خلق القيمة العالمية، مبتعدًا عن المشاريع التي تسعى لتحقيق الكفاءة ذات القيمة المضافة المنخفضة. هذا الاتجاه يمثل تحديات كبيرة لصانعي السياسات في البلدان منخفضة الدخل التي غالبًا ما تكون في المراحل الأولى من الاندماج في سلاسل القيمة العالمية (GVCs)، وقد تجد صعوبة في جذب الاستثمارات ذات القيمة المضافة العالية.

الشكل رقم 4: توزّع مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر على مراحل الإنتاج، بالنسبة المئوية



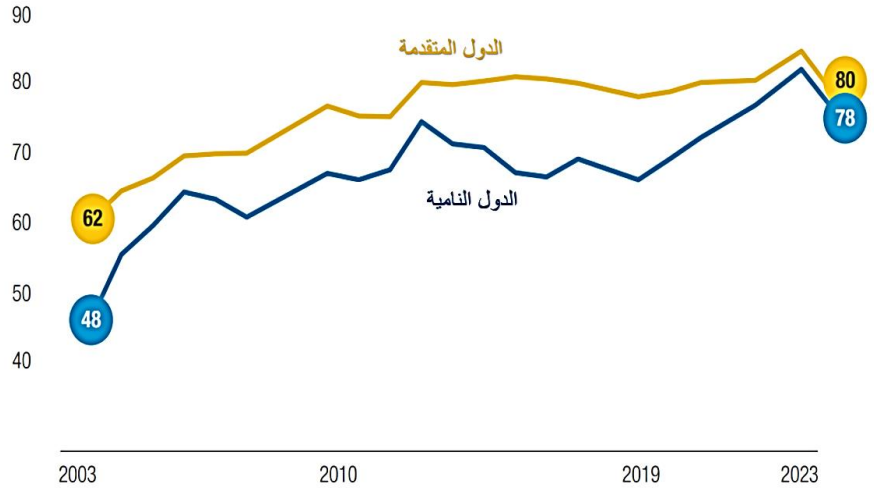
المصدر: UNCTAD، استنادًا إلى بيانات Financial Times Ltd، fDi Markets

➢ الاتجاه الخامس: تقارب الأنماط القطاعية عبر المناطق

يُلاحظ التحوّل في الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الخدمات في معظم دول العالم، ويتركّز في الخدمات ذات القيمة المضافة العالية التي تعد ذات فائدة كبيرة للاقتصادات المتقدمة، دون استبعاد البلدان النامية أيضًا. إذ تظهر البيانات الجديدة زيادة كبيرة في عدد وحصص المشاريع في أنشطة الخدمات في جميع البلدان، بما في ذلك البلدان النامية. فكل منطقة تكرر هذا التحرك نحو الأقسام العليا من منحنى الابتسامة. ونتيجة لذلك،

تأخذ التمايزات التقليدية بين المناطق المتقدمة والنامية فيما يتعلق بأنواع الاستثمار الأجنبي المباشر التي تجذبها بالتلاشي. ففي عام 2003، كان الفارق في نسبة المشاريع الجديدة في الأنشطة الخدمية بين المناطق المتقدمة والنامية لا يزال كبيرًا، مما يعكس التخصصات التاريخية، حيث كانت الدول النامية تركّز تقليديًا على معالجة السلع الأساسية والتصنيع، بينما تركّز الدول المتقدمة على الخدمات. لكن بعد مرور عقدين من الزمن تم تقليص هذا الفارق بشكل كبير، حيث وصلت النسبة في كل من الدول المتقدمة والنامية إلى حوالي 80٪.

الشكل رقم 5: مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات بين الدول النامية والمتقدمة (نسبة المشاريع في مجال الخدمات من الإجمالي)



المصدر: UNCTAD، استنادًا إلى بيانات Financial Times Ltd، fDi Markets

وهذا التقارب في أنماط الإنتاج بين الدول النامية والدول المتقدمة له آثار إنمائية مهمة وخطرة في آن. إذ إن توجه الاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو المناطق النامية التي تتمتع بالبنية التحتية المادية وغير المادية اللازمة في قطاع الخدمات، يعني حرمان بقية الدول النامية التي تفتقر الى البنية التحتية اللازمة لقطاع الخدمات ذات القيمة المضافة العالية مما يصعّب، حصتها من الاستثمار الأجنبي المباشر. وهذا ما يفسر جزئيًا استمرار النمو الضعيف في أعداد المشاريع في العديد من المناطق النامية، مقابل زيادتها في مناطق نامية أخرى. فانتقال الاستثمارات المباشرة من قطاع التصنيع الأوّلي الى الأنشطة الخدماتية ذات القيمة المضافة الأعلى ليس عملية سهلة بالنسبة إلى العديد من البلدان النامية، التي تسعى الى التحول الهيكلي في الإنتاج والتصنيع.

- الاتجاه السادس: تراجع الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين

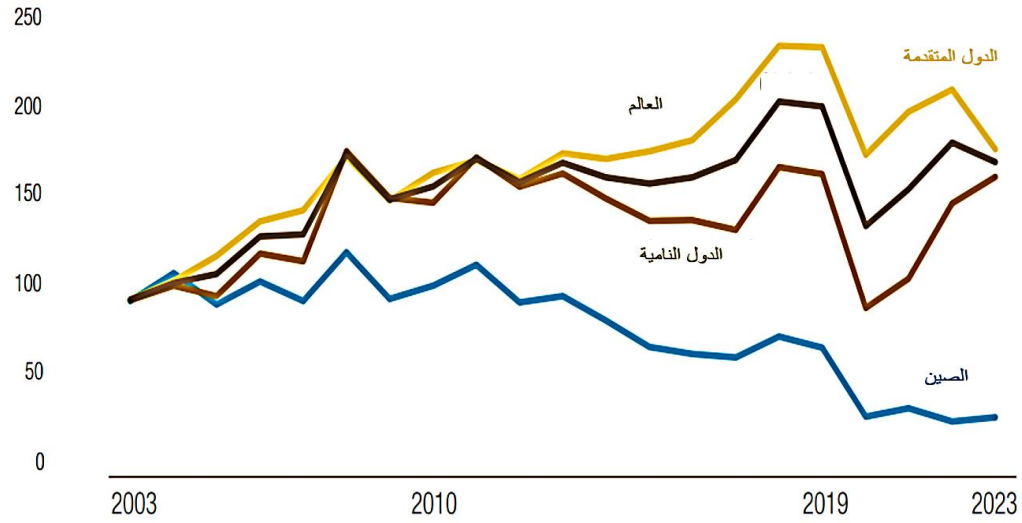
ظل عدد الاستثمارات الجديدة المعلن عنها في الصين (بما في ذلك هونغ كونغ، باعتبارها ملاذًا هامًا للاستثمار الصيني)، مستقرًا نسبيًا طوال العقد الأول من القرن الواحد والعشرين (الشكل 9). ثم بدأ بالتراجع التدريجي، وانهار بشكل ملحوظ بسبب جائحة كوفيد-19. وخلافًا لأغلب البلدان الأخرى، فإن انتعاش الاستثمار في المجالات الجديدة في الصين بعد وباء كورونا لم يتحقق بالكامل بعد.

وعلى مدى السنوات الثلاث الماضية، تراوح عدد المشاريع الجديدة في الصين وهونغ كونغ عند مستوى يقارب ثلث الرقم نفسه قبل عقد من الزمن. ونتيجة لذلك، تضاءلت حصة الصين من إجمالي عدد المشاريع الجديدة من حوالي 15٪ في العقد الأول من القرن الواحد والعشرين إلى حوالي 3٪ حاليًا فقط.

لكن تراجع حصة الصين في عدد المشاريع الجديدة عبر الحدود لا يعني تضاؤل أهمية الصين في الإنتاج العالمي. بل على العكس، بقيت حصتها تقدّر بنحو 30٪ من الناتج الصناعي العالمي وفقًا لبيانات البنك الدولي. كذلك كانت حصة الصين في الصادرات السلعية مستقرة على مدى السنوات العشر الماضية، حيث تراوحت بين 13 و15٪، الأمر الذي يجعلها أكبر مصدّر عالمي على الإطلاق. مما يعني أن الصين لا تقلّص حجم إنتاجها، وإنما تُغيّر نموذجها التشغيلي من شبكات إنتاج متكاملة عالميًا إلى شبكات إنتاج أكثر تركزًا محليًا، مع الحفاظ على ريادتها في التجارة العالمية.

وهذا التراجع في عدد المشاريع في الصين ينجم عن عوامل أخرى تتجاوز التوترات التجارية الأخيرة والاختلافات الجيوسياسية. حيث كان لارتفاع تكاليف العمالة والإنتاج، إلى جانب المنافسة الشديدة من الأسواق الناشئة التي تقدم بدائل أقل تكلفة، سببًا في تراجع جاذبية الصين النسبية في نظر الشركات المتعددة الجنسيات. كما ساهمت التغيرات الهيكلية الأخرى في الاقتصاد الصيني، لجهة الانتقال نحو الأنشطة الموجهة للاستهلاك والخدمات، في التحول من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى المزيد من الاستثمار المحلّي.

الشكل رقم 6: تراجع مشايع الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين



المصدر: UNCTAD، استنادًا إلى بيانات Financial Times Ltd، fDi Markets

- الاتجاه السابع: علاقات استثمارية غير مستقرة

تُظهر مؤشرات التوزيع الجغرافي للاستثمار الخارجي المباشر من الولايات المتحدة والصين وأوروبا تقلّبًا متصاعد الاتجاه، بالتزامن مع التوترات التجارية في عام 2018. حيث بات التغير في التوزع الجغرافي يتقدم بوتيرة أسرع من التطور التاريخي الذي كانت عليه هذه الاستثمارات.

وهذه التقلبات في أنماط الاستثمار العالمية قد تصب في مصلحة بعض البلدان. إلا أن هذه الحالة من عدم اليقين في حركة الاستثمار يمكن أن تؤدي على المدى البعيد إلى آثار عكسية. خصوصًا أن التوترات الجيوسياسية المتزايدة تؤدي إلى زيادة تقلّب مصادر ووجهات الاستثمار، وتزيد من قابلية تعرّض روابط الاستثمار التقليدية للاضطرابات. كما أن عدم الاستقرار

في علاقات الاستثمار يحدّ من قدرة البلدان النامية على الاستفادة بشكل استراتيجي من فرص التنويع الناشئة عن التحولات في أنماط الاستثمار.

ويمكن ملاحظة هذا التذبذب في الجدول رقم 1 من خلال التناقص المستمر في حصة استثمارات الولايات المتحدة في الصين (من -40٪ و -26٪) وارتفاعها في أفريقيا (من -41٪ الى 56٪). في مقابل ارتفاع حصة استثمارات الصين في آسيا (من -35٪ الى 78٪) والشرق الأوسط وشمال إفريقيا (من 6٪ الى 87٪). كذلك بالنسبة الى استثمارات الدول الأوروبية التي زادت في دول آسيا باستثناء الصين (من -17٪ ال 33٪)، والشرق الأوسط وشمال إفريقيا (من 6٪ الى 52٪). وبعيدًا عن هذه التحولات، لم تكتسب سوى بعض البلدان في غرب آسيا وشمال إفريقيا حصة استثمار ثابتة عبر الزمن وبعض المستثمرين في السنوات الأخيرة. وقد برزت هذه المنطقة كبديل عملي لتنويع الاستثمار.

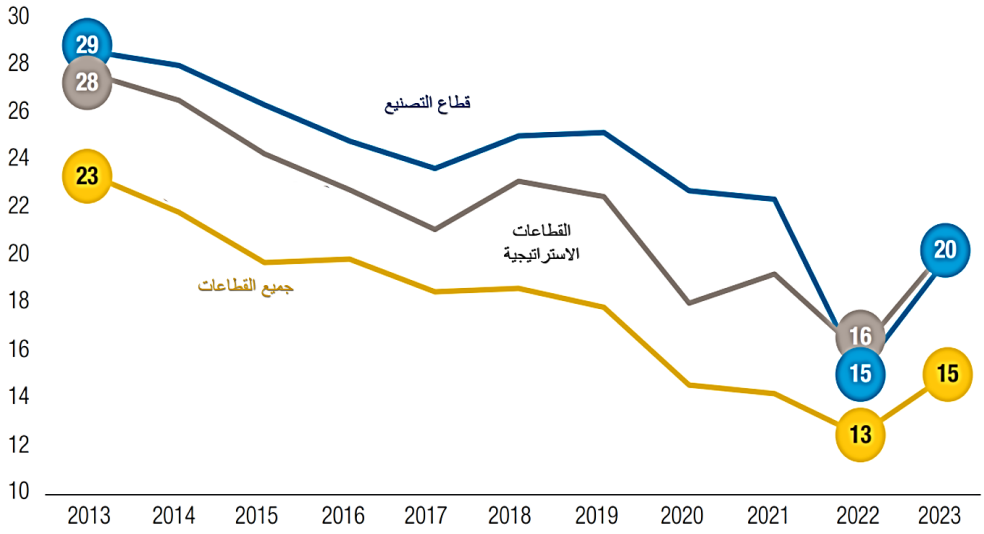
الجدول رقم 1: استثمارات الولايات المتحدة الأميركية، الصين وأوروبا في مختلف المناطق

	التغيير 2022-2023 مقابل 2020-2021	التغيير 2020-2021 مقابل 2018-2019
المستثمر: الولايات المتحدة الأميركية		
آسيا (باستثناء الصين وغرب آسيا)	55٪	-16٪
الصين	-26٪	-40٪
أوروبا	-18٪	13٪
أميركا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي	-4٪	-8٪
الشرق الأوسط وشمال إفريقيا	47٪	25٪
جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة	-28٪	-3٪
إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى	56٪	-41٪
دول أخرى	-17٪	6٪
المستثمر: الصين		
آسيا (باستثناء الصين وغرب آسيا)	78٪	-35٪
أوروبا	-39٪	36٪
أميركا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي	26٪	0٪
الشرق الأوسط وشمال إفريقيا	87٪	6٪
جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة	7٪	-45٪
إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى	-30٪	-7٪
الولايات المتحدة	-19٪	26٪
دول أخرى	-7٪	-41٪
المستثمر: أوروبا		
آسيا (باستثناء الصين وغرب آسيا)	33٪	-17٪
الصين	-18٪	-21٪
أوروبا	-10٪	11٪
أميركا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي	-2٪	-26٪
الشرق الأوسط وشمال إفريقيا	52٪	6٪
جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة	-27٪	-42٪
أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى	8٪	-21٪
الولايات المتحدة	6٪	12٪
آخرون	4٪	10٪

➢ الاتجاه الثامن: الانقسامات الجيوسياسية

يبدو تأثير الجغرافيا السياسية على أنماط واتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر جليًا، من خلال تتبع حركة هذه الاستثمارات قبل عقد من الزمن. حيث أظهرت التدفقات الاستثمارية بين البلدان البعيدة جيوسياسيًا انخفاضًا معتدلًا في البداية. ولكن على مدى السنوات الخمس الماضية تسارع هذا الانخفاض، لا سيما مع تصاعد التوترات التجارية بين عامي 2019 و2022. وبشكل عام، لقد انخفضت مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر بين البلدان البعيدة جيوسياسيًا بنحو عشر نقاط مئوية بين عامي 2013 و2022 كما يلاحظ في الشكل رقم 7.

الشكل رقم7: مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر بين البلدان البعيدة جيوسياسيًا كنسبة من الإجمالي

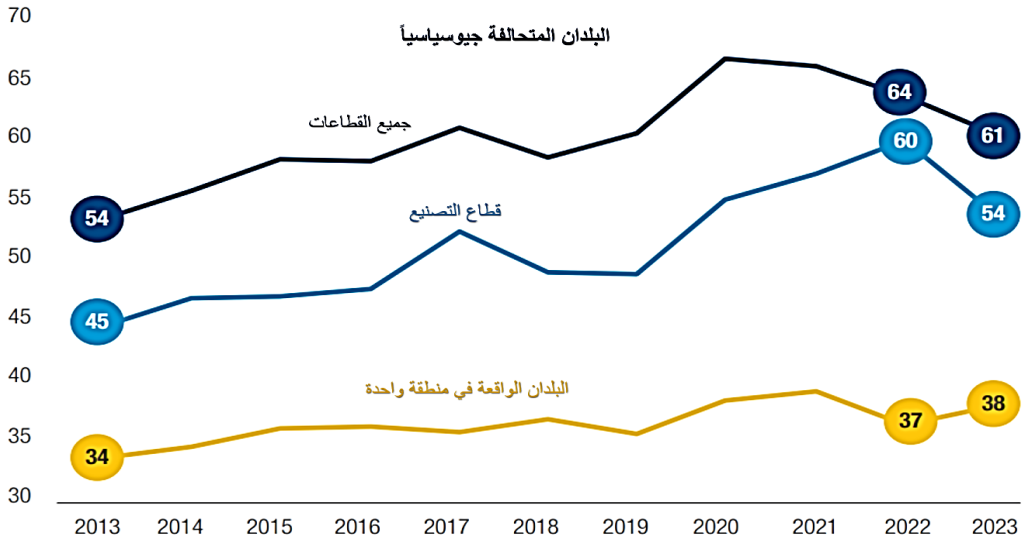


المصدر: UNCTAD، استنادًا إلى بيانات Financial Times Ltd، fDi Markets

ويلاحظ أن الاستثمارات في قطاع التصنيع هي الأكثر تراجعًا، حيث بدأ الاستثمار بين البلدان البعيدة جيوسياسيًا في الانخفاض بشكل حادّ في عام 2021 بالتزامن مع تصاعد التوترات التجارية (الشكل رقم 7). ولا يختلف هذا الاتجاه بشكل كبير بالنسبة لمجموعة فرعية من القطاعات الاستراتيجية، بما في ذلك صناعات التكنولوجيا الفائقة وأشباه الموصلات. وعلى الرغم من ذلك، يبرز العام 2023 كاستثناء في هذا التطور التاريخي. ويظل من غير المؤكد ما إذا كان ذلك إشارة إلى بداية تغير بنيوي، أو أنه مجرد انتعاش عابر.

في المقابل، نجد أن حصة الاستثمار المباشر تتزايد بشكل أسرع بين الدول القريبة جغرافيًا، وإن كانت بيانات عام 2023 تظهر مرة أخرى نتائج مغايرة لهذا الاتجاه (الشكل رقم 8). وبالتالي، يمكن أن تظهر الدوافع الجيوسياسية كمحركات أساسية لقرارات الاستثمار المباشر، وربما تطغى على العوامل الجغرافية الأخرى التقليدية مثل الاستثمار القريب near-shoring والإقليمية regionalisation.

الشكل رقم 8: مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر بين البلدان المتحالفة جيوسياسيًا وبين البلدان الواقعة في نفس المنطقة كنسبة من الإجمالي



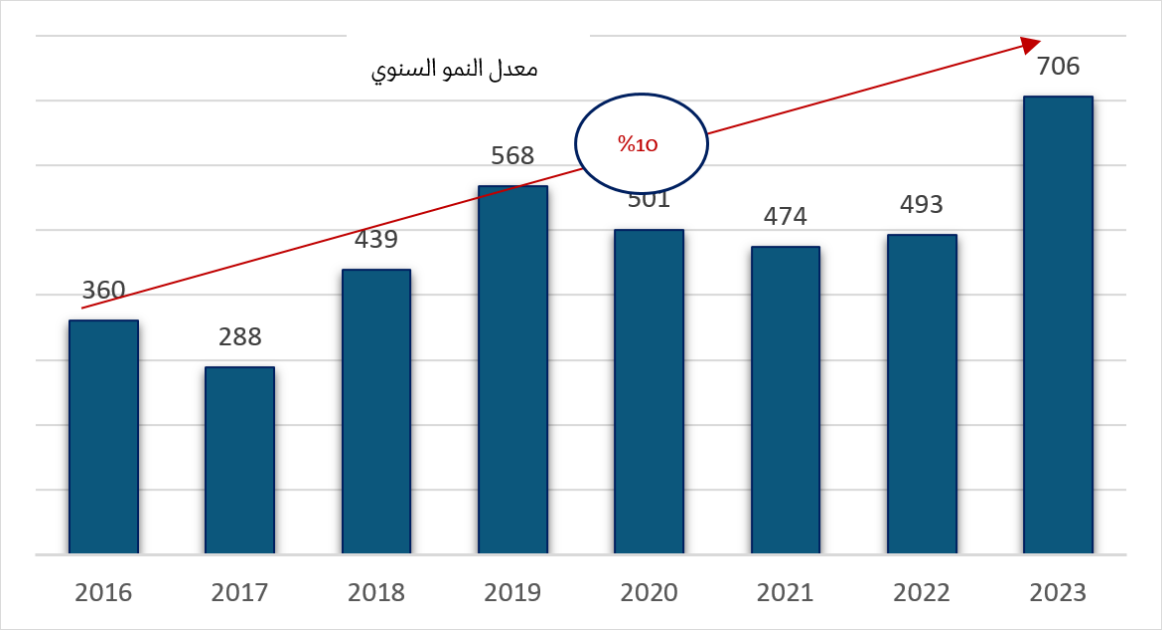
المصدر: UNCTAD، استنادًا إلى بيانات Financial Times Ltd، fDi Markets

- الاتجاه التاسع: الاستدامة كدافع وراء الاستثمار الأجنبي المباشر الجديد

أظهرت التكنولوجيات البيئية نموًا استثماريًا كبيرًا في السنوات الأخيرة. فمنذ العام 2010 ارتفع عدد المشاريع الجديدة في مجال التقنيات البيئية بشكل مطرد. وعلى عكس الصناعات الأخرى، لم تقتصر هذه الزيادة على الأنشطة المتعلقة بالخدمات فحسب، بل حدثت على طول سلسلة القيمة (الشكل رقم 9).

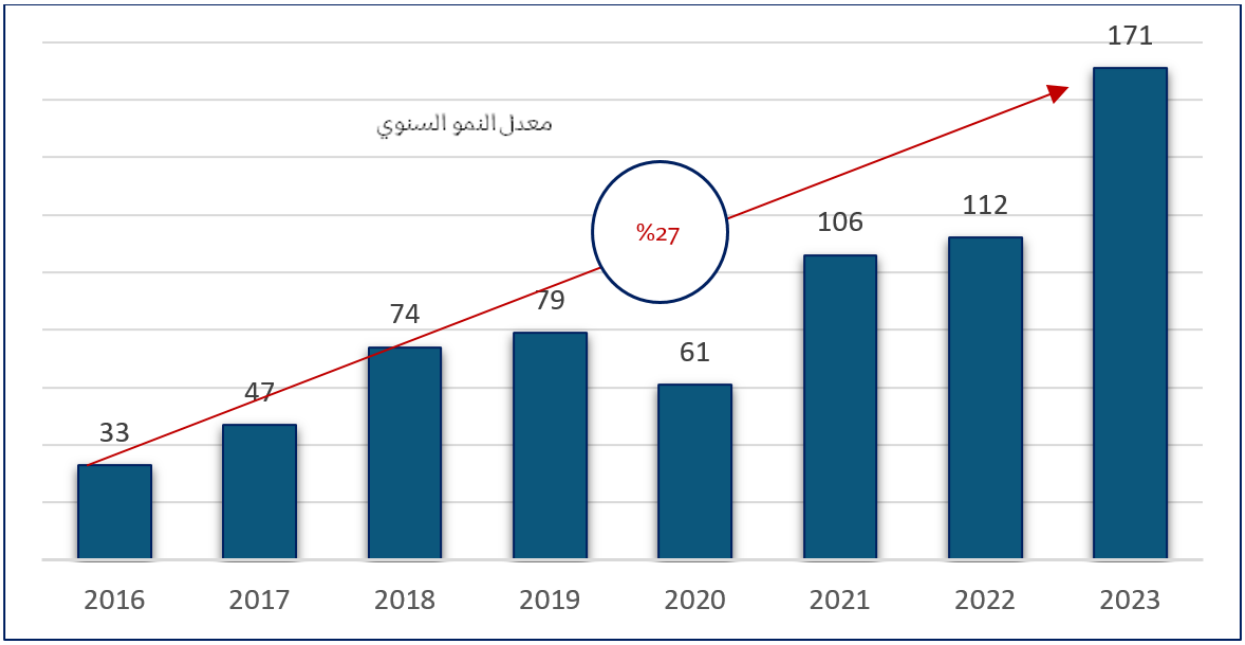
بالإضافة الى ذلك، فقد تسارع نمو الاستثمار الأجنبي المباشر في المشاريع المشتركة بين الطاقة الخضراء والتكنولوجيا، كتصنيع السيارات الكهربائية والبطاريات، بمعدل سنوي قدره 27٪ منذ منتصف القرن العشرين (الشكل 10). وإلى جانب قطاع الطاقة الخضراء، من المرجّح أيضًا أن توفّر صناعات التكنولوجيا البيئية الأخرى فرصًا للتنمية الصناعية وجذب الاستثمار في السنوات المقبلة، بدءًا من إنتاج الهيدروجين الأخضر إلى وقود الطيران المستدام، أو إعادة تدوير البطاريات واستعادة المواد، أو حلول التعبئة والتغليف الصديقة للبيئة.

الشكل رقم 9: عدد المشاريع الجديدة عبر الحدود في مجال التكنولوجيات البيئية (باستثناء أنشطة الخدمات)



المصدر: UNCTAD، استنادًا إلى معلومات من بيانات Financial Times Ltd، fDi Markets

الشكل رقم 10: عدد المشاريع الجديدة عبر الحدود في مجال تصنيع البطاريات والمركبات الكهربائية



المصدر: UNCTAD، استنادًا إلى بيانات Financial Times Ltd، fDi Markets

- الاتجاه العاشر: تركُّز الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتقدمة وتهميش الدول النامية

انخفضت **نسبة** المشاريع في البلدان المصنّفة على أنها منخفضة الدخل والبلدان ذات الدخل المتوسط الأدنى، على مدى العقدين الماضيين بنحو **15٪**، أي ما يعادل انخفاضًا بمقدار **الثلث**. كما انخفضت **حصة** البلدان المنخفضة الدخل في العدد الإجمالي للمشاريع الجديدة في الاقتصادات النامية (باستثناء الصين) إلى ما يزيد قليلا على **30٪**. وتشمل هذه الحصة عددًا كبيرًا من البلدان النامية ذات الدخل المنخفض (86 بلدًا من الشريحة الدنيا من الدخل المتوسط)، غالبيتها في آسيا وأميركا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي.

وفي المقابل استحوذت البلدان الـ 10٪ الأولى من البلدان الإفريقية المتلقية على 57٪ من المشاريع في العقد الأول من القرن الواحد والعشرين، وانخفضت هذه النسبة إلى 49٪ بحلول أوائل العقد الأول من القرن الواحد والعشرين قبل أن ترتفع مرة أخرى إلى 67٪ في السنوات الثلاث الماضية.

وهذا الاتجاه في تركُّز الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصادات المتقدمة والناشئة يؤدي إلى تفاقم تهميش البلدان النامية الفقيرة. وحتى ضمن الاقتصادات النامية فقد تركّز العدد الأكبر من المشاريع الاستثمارية في البلدان ذات الدخل المرتفع والبلدان ذات الدخل المتوسط الأعلى، في حين أن نمو المشاريع الجديدة في مجموعة البلدان الأقل نموًا لا يتجاوز 1٪. وما يثير القلق هو المسار التنازلي لهذا النمو، حيث انخفض من 3٪ في منتصف عام 2010 إلى 2٪ خلال الفترة 2016-2019.

ثالثًا: لبنان والعالم العربي في سياق اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية

من الواضح أن التحولات القطاعية والجيوسياسية التي تؤثر على أنماط الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية تصب في مصلحة الاقتصادات النامية الكبيرة المجهزة للتنافس على الاستثمار في قطاع الخدمات تحديدًا. بينما تواجه البلدان النامية الأخرى تراجعًا في الاستثمار في التصنيع وتقلّصًا في مجموعة المشاريع التي تحقق الكفاءة.

فقد كان الاستثمار الأجنبي المباشر تاريخيًا بمثابة قناة رئيسية للبلدان النامية لزيادة مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية مما يسمح لها بتسويق منتجاتها وتقديم خدمات التجارة. فالإنتاج من أجل التصدير يوفر قيمة مضافة مباشرة ويساهم في زيادة الناتج المحلّي الإجمالي، وبالتالي إيجاد فرص العمل، وتوليد الدخل، والإيرادات الضريبية.

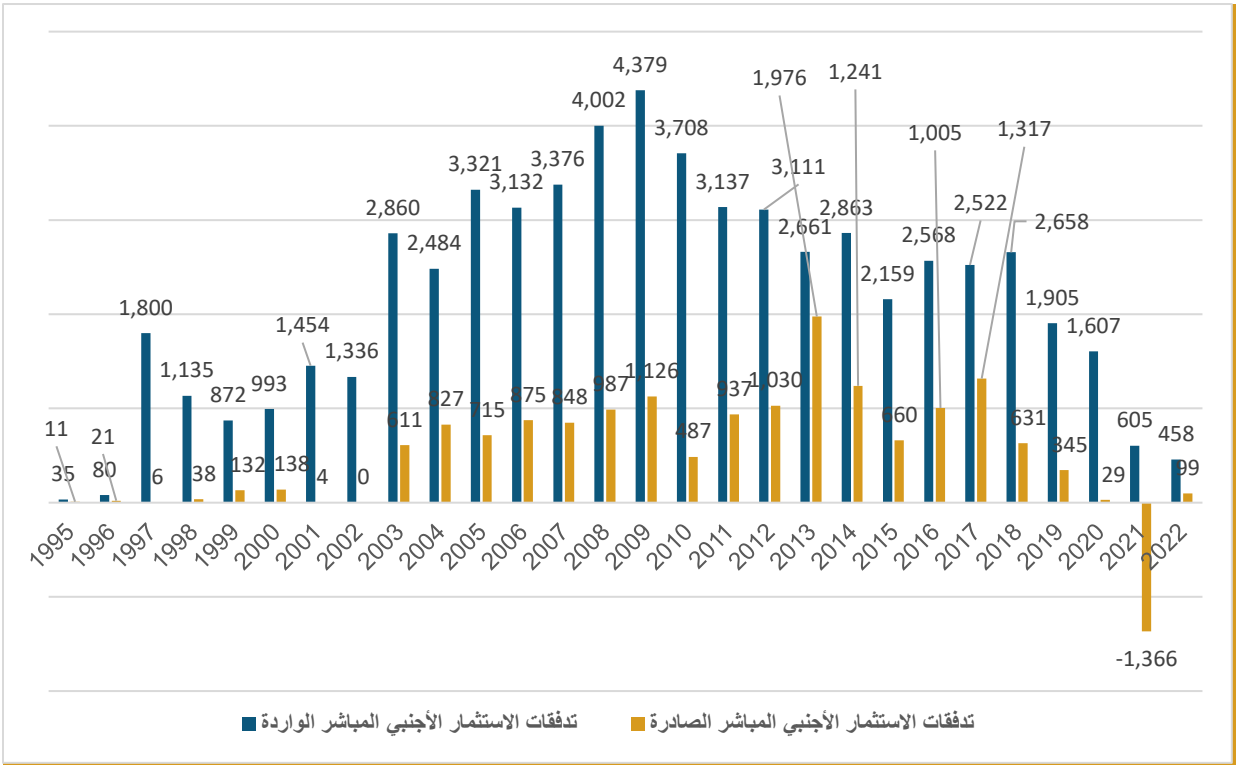
أما بالنسبة الى لبنان، الذي كان يعتبر منارة للازدهار الاقتصادي والاستثمار الأجنبي في المنطقة، فقد بات بسبب أزمته الاقتصادية الحادة في مسار مناقض تمامًا للاتجاهات العشرة العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الموضحة أعلاه، مما يشير إلى عمق التحديات التي يواجهها هذا البلد، خصوصًا في المجالات الخمسة الأساسية التالية:

1. تدفّق الاستثمار الأجنبي المباشر: منذ العام 2018، شهد لبنان انخفاضًا حادًا في الاستثمار الأجنبي المباشر، بتراجع تدفّقات الاستثمار الأجنبي الواردة من 2,568 مليون دولار إلى 458 مليون دولار في عام 2022 (الشكل رقم 11). فقد أدت الأزمة الاقتصادية وعدم الاستقرار السياسي وتدهور بيئة الأعمال إلى تآكل ثقة المستثمرين بشكل خطير.
2. التحول نحو الإقليمية: فقد الموقع الجغرافي للبنان ميزته النسبية بسبب عدم الاستقرار السائد في المنطقة.
3. الاستدامة والتنمية: طغى الانهيار الاقتصادي على مساعي الاستدامة، وأصبحت متطلبات كبح الانهيار أولوية بالنسبة إلى باقي المجالات، وبالتالي لم يحظ لبنان بفرص اجتذاب مشاريع الاستثمار الخضراء والطاقة البديلة الناشئة.
4. التقدم التكنولوجي: أعاقت الأزمة إمكانات لبنان في قطاع التكنولوجيا، مما أعاق قدرته

على الاستفادة من التقدم التكنولوجي والتطور في مجال تكنولوجيا المعلومات. كما أن افتقار لبنان إلى البنية التحتية والبيئة التنظيمية المستقرة أعاق نمو ما يعرف بالاقتصاد الرقمي من أجل مواكبة التغيرات العالمية لزيادة النمو الاقتصادي.

5. الاستثمار في رأس المال البشري: تُشكّل هجرة الأدمغة وانخفاض جودة التعليم تحديات كبيرة أمام تطوير قوة عاملة ماهرة، وهو عامل حاسم لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة في قطاع الخدمات.

الشكل رقم 11: الاستثمار الأجنبي المباشر في لبنان (بملايين الدولارات)



المصدر: UNCTAD, World Investment Data

وفي المقابل، حظيت العديد من الدول العربية في المنطقة بنصيب وافر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وكما ذكرنا سابقًا في الاتجاه العاشر، فإن التحول العالمي في توزّع المشاريع بين الاقتصادات النامية ينحاز بشكل ملحوظ نحو البلدان ذات الدخل المرتفع والدخل المتوسط الأعلى. فبالنظر إلى توزّع مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول العربية الواردة في قاعدة بيانات المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات[49] (الجدول رقم 2)، نجد أن لبنان يقع في المرتبة الـ12 من حيث عدد المشاريع الاستثمارية، بإجمالي 5 مشاريع فقط، بقيمة إجمالية لا تتعدى 12 مليون دولار. ويلي لبنان في قلة المشاريع

[49] - تعتمد قاعدة بيانات المؤسسة العربية لضمان الاستثمار على قاعدة بيانات مشاريع الاستثمار الأجنبي في العالم FDI Markets بشكل أساسي والصادرة عن مؤسسة الفايننشال تايمز العالمية. وتحتوي قاعدة البيانات على 19 جدولا لرصد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية خلال عام 2022 بالمقارنة بعام 2021، ومشاريع الاستثمار العربي البيني وفقًا لعدد المشاريع والتكلفة الاستثمارية والشركات المنفذة وعدد الوظائف الناتجة عن تلك المشاريع.
https://www.dhaman.org/list-of-statistical-files.html

كل من ليبيا، والجزائر، وفلسطين المحتلة، والسودان، واليمن والصومال... وجميعها بلدان تقع ضمن فئة البلدان النامية ذات الدخل المتوسط المنخفض أو الدخل المنخفض. هذا في حين حصدت مصر 148 مشروعًا جديدًا معظمها في مجال الهيدروجين الأخضر، بكلفة تتجاوز 100,000 مليون دولار، وأكثر من 60,000 وظيفة جديدة. لتحتل بذلك المرتبة الأولى من حيث قيمة الاستثمار والمرتبة الثالثة من حيث عدد المشاريع بين الدول العربية. وصُنّفت كوجهة الاستثمار الأجنبي المباشر الفضلى في المنطقة، والثانية عالميًا في عام 2022 بحسب FDi Markets. وقد تصدّرت الإمارات العربية المتحدة القائمة بـ 923 مشروعًا جديدًا بقيمة إجمالية قدرها 10,837 مليون دولار. يليها السعودية بـ 217 مشروعًا بقيمة 13,249 مليون دولار. وقطر بـ 135 مشروعًا بقيمة 29,779 مليون دولار. ثم كل من المغرب (71 مشروعًا)، وسلطنة عُمان (35 مشروعًا)، والبحرين (24 مشروعًا). وجميع هذه الدول تقع ضمن فئة البلدان ذات الدخل المرتفع والمتوسط الأعلى.

الجدول رقم 2: مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الجديدة موزعة على الدول العربية لعام 2022

الترتيب وفق عدد المشاريع	الدولة	عدد المشاريع	عدد الشركات	التكلفة الاستثمارية (المليون دولار)	متوسط التكاليف	عدد الوظائف	متوسط الوظائف
1	الإمارات	**923**	890	10837	12	38871	**42**
2	السعودية	**217**	201	13249	61	20249	**93**
3	مصر	**148**	130	106996	723	61063	**413**
4	قطر	**135**	133	29779	221	13972	**103**
5	المغرب	**71**	64	15308	216	21074	**297**
6	سلطنة عمان	**35**	35	9795	280	8071	**231**
7	البحرين	**24**	21	2199	92	2743	**114**
8	تونس	**13**	12	402	31	1706	**131**
9	العراق	**10**	7	1039	104	2960	**296**
10	الأردن	**10**	9	377	38	820	**82**
11	الكويت	**6**	6	555	92	777	**130**
12	لبنان	**5**	5	12	2	91	**18**
13	ليبيا	**5**	5	6362	1272	2240	**448**
14	الجزائر	**4**	4	136	34	1908	**477**
15	فلسطين	**3**	3	25	8	100	**33**
16	جيبوتي	**2**	2	2469	1235	154	**77**
17	السودان	**2**	2	174	87	91	**46**
18	اليمن	**2**	2	358	179	113	**57**
19	موريتانيا	**1**	1	55	55	16	**16**
20	الصومال	**1**	1	109	109	70	**70**
المجموع والمتوسط		**1,617**	**1,418**	**200,232**	**124**	**177,089**	110

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بالاعتماد على fDi Markets ،Financial Times Ltd

كما أن المشاريع الاستثمارية الجديدة تعكس في الواقع حركة التدفقات الأجنبية الواردة والصادرة من البلد (الجدول رقم 3). فقد ورد إلى الإمارات العربية المتحدة 22,737 مليون دولار في العام 2022، واستحوذت على 42.3٪ من الحصة الإجمالية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول العربية. كذلك مصر التي سجلت أعلى معدل زيادة في المشاريع بنسبة 122.6٪ بين عامي 2021 و2022، واجتذبت 11,400 مليون دولار من التدفقات الأجنبية، لتحتل بذلك المكانة الثانية 21.2٪ من حصة إجمالي التدفقات إلى الدول العربية. تليها المملكة العربية السعودية بحصة إجمالية تبلغ حوالي 14٪. في حين تستمر حصة لبنان بالتراجع، حيث لا تتعدى 1٪ من الإجمالي العربي، إلى جانب كل من ليبيا، سوريا واليمن. وهذا ما يشير إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم العربي يتركّز في عدد قليل من الدول التي تتمتع ببيئات استثمارية جاذبة وسياسات حكومية داعمة. في المقابل، تظهر الحاجة الملحة لإصلاحات هيكلية في الدول التي تعاني من تراجع الاستثمار مثل لبنان، لتعزيز جاذبية الاستثمار وتحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة.

الجدول رقم 3: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول العربية لعام 2022 (مليون دولار)

الترتيب	الدولة	2022	الحصة من الاجمالي العربي
1	الإمارات	22737	42.3٪
2	مصر	11400	21.2٪
3	السعودية	7886	14.7٪
4	سلطنة عمان	3716	6.9٪
5	المغرب	2141	4.0٪
6	البحرين	1951	3.6٪
7	موريتانيا	1148	2.1٪
8	الأردن	1137	2.1٪
9	الكويت	758	1.4٪
10	تونس	713	1.3٪
11	الصومال	636	1.2٪
12	السودان	574	1.1٪
13	لبنان	458	0.9٪
14	فلسطين	233	0.4٪
15	جيبوتي	191	0.4٪
16	الجزائر	89	0.2٪
17	قطر	76	0.1٪
18	جزر القمر	4	0.0٪
19	ليبيا	0	0.0٪
20	سوريا	0	0.0٪
21	اليمن	0	0.0٪
22	العراق	(2088)	-3.9٪
	المجموع	53759	100٪

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بالاعتماد على Financial Times Ltd، fDi Markets

كما تؤكد هذه البيانات استجابة المنطقة العربية للانعكاسات والاتجاهات الجديدة في الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي. بدءًا من ارتفاع حصة الخدمات في المشاريع الجديدة، والابتعاد عن أنشطة التصنيع نحو وظائف الدعم رفيعة المستوى من خدمات أعمال وتكنولوجيا معلومات واتصالات.

فقد استقبلت الدول العربية أكثر المشاريع الأجنبية الجديدة (الجدول رقم 4) في مجال البرمجيات وخدمات تكنولوجيا المعلومات (379 مشروعًا بقيمة 2,435 مليون دولار)، وخدمات الأعمال (362 مشروعًا بقيمة 2,977) والخدمات المالية (174 مشروعًا بقيمة 983 مليون دولار)، النقل والتخزين (91 مشروعًا بقيمة 3,413 مليون دولار)، والمعدات الصناعية (80 مشروعًا بقيمة 730 مليون دولار). واستحوذت الطاقة المتجددة على أعلى كلفة استثمار (38 مشروعًا بقيمة 119,797 مليون دولار). وكان لمصر الحصة الأكبر من مشاريع الطاقة المتجددة التي ساهمت في خلق أكثر من 15,000 وظيفة جديدة (الجدول رقم 5).

الجدول رقم 4: أهم القطاعات المستقبلة للمشاريع الأجنبية في الدول العربية لعام 2022

الترتيب وفقا لعدد المشاريع	القطاع	عدد المشاريع	عدد الشركات	التكلفة الاستثمارية (مليون دولار)	متوسط التكاليف (مليون دولار)	عدد الوظائف	متوسط الوظائف
1	البرمجيات وخدمات تكنولوجيا المعلومات	**379**	352	2,435	6.4	16,397	**43**
2	خدمات الأعمال	**362**	328	2,977	8.2	14,280	**39**
3	الخدمات المالية	**174**	163	983	5.6	4,029	**23**
4	النقل والتخزين	**91**	68	3,413	37.5	10,596	**116**
5	المعدات الصناعية	**80**	72	730	9.1	3,483	**44**
6	الطاقة المتجددة	**61**	38	119,797	1963.9	30,497	**500**
7	الاتصالات	**51**	48	2,486	48.7	3,075	**60**
8	العقارات	**49**	36	8,688	177.3	5,669	**116**
9	الأغذية والمشروبات	**34**	28	1,176	34.6	5,707	**168**
10	الفنادق والسياحة	**32**	29	1,520	47.5	3,589	**112**

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بالاعتماد على fDi Markets ،Financial Times Ltd

الجدول رقم 5: أهم المشاريع الأجنبية في الدول العربية لعام 2022 وفق التكلفة الاستثمارية

الاستثمار الرأسمالي (مليون دولار)	عدد الوظائف	القطاع	بلد المقصد	بلد المصدر	شركة الاستثمار
13000	3000	الطاقة المتجددة	مصر	الهند	ACME Group (ACME Cleantech Solutions)
11000	3000	الطاقة المتجددة	مصر	المملكة المتحدة	Globeleq Generation
10815	3200	الطاقة المتجددة	مصر	الإمارات العربية المتحدة	Masdar
10279.77	3000	الطاقة المتجددة	المغرب	لوكسنبورغ	Total Eren

Fortescue Future Industries (FFI)	أستراليا	مصر	الطاقة المتجددة	3000	10000
ReNew Power Ventures	الهند	مصر	الطاقة المتجددة	3000	8000
ConocoPhillips	الولايات المتحدة الأميركية	قطر	الفحم، النفط والغاز	2195	6312.5
Eni SpA	إيطاليا	قطر	الفحم، النفط والغاز	2195	6312.5
Exxon Mobil	الولايات المتحدة الأميركية	قطر	الفحم، النفط والغاز	2195	6312.5
Shell PLC (Royal Dutch Shell)	المملكة المتحدة	قطر	الفحم، النفط والغاز	2195	6312.5

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بالاعتماد على Financial Times Ltd، fDi Markets

وتُعدّ الولايات المتحدة الأمريكية، والمملكة المتحدة، الهند والإمارات العربية، والسعودية من بين أهم الدول المستثمرة في المنطقة العربية (الجدول رقم 6). حيث بلغ عدد مشاريع الولايات المتحدة 271مشروعًا، بعدد وظائف 21,278 وظيفة جديدة، واستثمرت المملكة المتحدة في 214 مشروعًا بكلفة 21,355 مليون دولار ساهمت في إيجاد 14,874 وظيفة. أما من حيث التكلفة الاستثمارية، فكان للإمارات العربية المتحدة الحصة الأكبر (33,451 مليون دولار) ثم الهند (28,930 مليون دولار). وتبيّن أن الشركات الأجنبية الكبرى تركّز بشكل واضح على القطاعات ذات القيمة المضافة العالية مثل الطاقة المتجددة، والنفط والغاز، والتكنولوجيا (الجدول 7). فقد اتجهت شركات مثل Enlight Renewable Energy و ACME Group "الإسرائيلية" AMEA Power لتستثمر بشكل كبير في قطاعات الطاقة المتجددة، وأظهرت شركات أخرى مثل Total Eren و Masdar اهتمامًا مماثلًا.

الجدول رقم 6: أهم الدول المستثمرة في المنطقة العربية خلال العام 2022

	وفق عدد المشاريع		وفق التكلفة الاستثمارية		وفق عدد الوظائف الجديدة	
	الدولة	عدد المشاريع	الدولة	التكلفة الاستثمارية (مليون دولار)	الدولة	عدد الوظائف
1	الولايات المتحدة	271	الإمارات	33451.3	الولايات المتحدة	21278
2	المملكة المتحدة	214	الهند	28930.6	الإمارات	20121
3	الهند	168	المملكة المتحدة	21355.7	الهند	19078
4	الإمارات	127	الولايات المتحدة	20746.6	المملكة المتحدة	14874
5	فرنسا	82	فرنسا	20704.7	فرنسا	12887
6	سويسرا	67	إيطاليا	12976.4	ألمانيا	8877
7	ألمانيا	46	أستراليا	12521.2	هولندا	8302
8	سنغافورة	41	السعودية	10807.6	السعودية	7185
9	الصين	36	لوكسمبورغ	10290.1	هونج كونج	6565
10	السعودية	35	النرويج	5055.9	الصين	6162

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بالاعتماد على Financial Times Ltd، fDi Markets

الجدول رقم 7: أهم 10 شركات أجنبية مستثمرة في الدول العربية خلال عام 2022 وفق عدد المشاريع

الترتيب	الشركة	الدولة	القطاع	عدد المشاريع
1	International Workplace Group (Regus)	سويسرا	العقارات	9
2	Enlight Renewable Energy	الكيان الصهيوني	الطاقة المتجددة	7
3	AMEA Power	الإمارات العربية المتحدة	الطاقة المتجددة	6
4	Public Investment Fund of Saudi Arabia	المملكة العربية السعودية	تصنيع المعدات الأصلية للسيارات	6
5	Eni SpA	إيطاليا	الفحم والنفط والغاز	5
6	Apple	الولايات المتحدة	آلات ومعدات الأعمال	4
7	Boston Consulting Group	الولايات المتحدة	خدمات الأعمال	4
8	Collatree	الهند	البرمجيات وخدمات تكنولوجيا المعلومات	4
9	Scan Global Logistics	الدنمارك	النقل والتخزين	4
10	Sia Partners	فرنسا	خدمات الأعمال	4

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بالاعتماد على Financial Times Ltd، fDi Markets

الجدول رقم 8: أهم 10 شركات مستثمرة في الدول العربية خلال عام 2022 وفق التكلفة الاستثمارية

الترتيب	الشركة	الدولة	القطاع	التكلفة الاستثمارية (مليار دولار)	الحصة من الإجمالي
1	مجموعة ACME	الهند	الطاقة المتجددة	**13.0**	6.5٪
2	شركة إيني سبا	إيطاليا	الفحم والنفط والغاز	**12.8**	6.4٪
3	شركة مصدر	الإمارات	الطاقة المتجددة	**11.2**	5.6٪
4	شركة غلوبليك	المملكة المتحدة	الطاقة المتجددة	**11.0**	5.5٪
5	توتال إرين	فرنسا	الطاقة المتجددة	**10.3**	5.1٪
6	Fortescue لصناعات المستقبل	أستراليا	الطاقة المتجددة	**10.0**	5.0٪
7	توتال انرجي	فرنسا	الفحم والنفط والغاز	**9.2**	4.6٪
8	رنيو باور	الهند	الطاقة المتجددة	**8.0**	4.0٪
9	اميا باور	الإمارات	الطاقة المتجددة	**6.6**	3.3٪
10	رويال داتش شل	المملكة المتحدة	الفحم والنفط والغاز	**6.3**	3.2٪
			المجموع	**98**	49٪

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بالاعتماد على Financial Times Ltd، fDi Markets

وقد اتجهت غالبية المشروعات الاستثمارية نحو الدول الأعلى دخلًا أو المتوسطة الدخل الأعلى كما أشرنا سابقًا. ويشير الجدول رقم 7 إلى أن السعودية (62 مشروعًا)، ومصر (50 مشروعًا)، اولإمارات العربية المتحدة (47 مشروعًا)، قطر (30 مشروعًا) وسلطنة عُمان (12 مشروعًا) هي من بين الدول الأكثر جذبًا لمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر. في حين لم تحصد الجزائر ولبنان والصومال واليمن على أكثر من مشروع

واحد. وكان مشروع لبنان من بين الأقل كلفة (1 مليون دولار) والأقل توفيرًا للوظائف (12 وظيفة) على صعيد الدول العربية.

الجدول رقم 9: الدول العربية المستقبلة للمشاريع العربية خلال عام 2022

الترتيب وفقًا لعدد المشاريع	الدولة	عدد المشاريع	التكلفة الاستثمارية (مليون دولار)	عدد الوظائف
1	السعودية	**62**	2,221	**4,627**
2	مصر	**50**	34,955	**17,682**
3	الإمارات	**47**	730	**3,119**
4	قطر	**30**	169	**764**
5	سلطنة عمان	**12**	3,628	**2,281**
6	البحرين	**10**	1,605	**588**
7	المغرب	**8**	534	**825**
8	العراق	**6**	42	**910**
9	الكويت	**5**	552	**769**
10	الأردن	**3**	97	**91**
10	ليبيا	**3**	197	**84**
12	السودان	**2**	174	**91**
12	تونس	**2**	19	**87**
14	الجزائر	**1**	16	**288**
14	جيبوتي	**1**	181	**44**
14	لبنان	**1**	1	**12**
14	الصومال	**1**	109	**70**
14	اليمن	**1**	355	**61**
المجموع والمتوسط		**245**	**45,583**	32,393

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بالاعتماد على Financial Times Ltd، fDi Markets

رابعًا- في الخلاصة والتوصيات

نخلص إلى أن أبرز التحدّيات التي تواجه البلدان النامية، بما فيها لبنان من جراء التحولات المشار إليها أعلاه، هي كما يلي:

1. **نقص القدرات التكنولوجية ورأس المال البشري:** العديد من البلدان النامية ذات الدخل المنخفض تفتقر إلى البنية التحتية التكنولوجية والمهارات اللازمة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الخدمات والصناعات ذات القيمة المضافة العالية.
2. **التحولات في أنماط الاستثمار الأجنبي المباشر:** التحول من الاستثمار في التصنيع والخدمات الأساسية إلى الاستثمار في الخدمات القائمة على المعرفة، يزيد من فرص البلدان النامية للدخول في سلاسل القيمة العالمية.
3. **ضيق فرص الدخول الأوّلي:** في المراحل الأولى من التكامل، تكون فرص الدخول إلى سلاسل

القيمة العالمية محدودة، مما يجعل من الصعب على البلدان النامية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الأنشطة ذات القيمة المضافة المنخفضة.

وبالتالي لا بد لصانعي السياسات المبادرة إلى:

1. **تعزيز سلاسل القيمة الإقليمية:** يمكن للبلدان النامية الاستفادة من تعزيز التكامل الإقليمي من حولها في مجالات التجارة والاستثمار لإيجاد فرص نمو جديدة. فالاستثمار الأجنبي المباشر الإقليمي يمكن أن يكون مصدرًا أكثر استقرارًا وأمانًا مقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر لكبار المستثمرين العالميين.
2. **الاستثمار في البنية التحتية:** الاستثمار في البنية التحتية، سواء كانت صلبة (مثل النقل والطاقة) أو ناعمة (مثل تسهيل التجارة الرقمية وأنظمة الدفع)، لتعزيز القدرة التنافسية وجذب الاستثمارات.
3. **السياسات المشجعة للاستثمار:** التركيز على سياسات تسهيل الأعمال للشركات الصغيرة والمتوسطة، وتوفير المعلومات، وشفافية اللوائح، وتبسيط الإجراءات الإدارية، قد يساعد في جذب المزيد من الاستثمارات.

المركز الإستشاري للدراسات والتوثيق
www.dirasat.net