10

النشـــرة الاقتصاديـــة

العدد العاشر: آب 2023

المركز الإستشاري للدراسات والتوثيق

تُعنى برصد المخاطر والمؤشرات وتحليل الاتجاهات الاقتصادية

إعداد: مديرية الدراسات الاقتصادية

المحتويات

أولًا: اتجاهات وقضايا 3

1. مثلّثات النموّ ودورها في التكامل المشرقي 3
2. الملفّ النفطي: في المستجدّات والمردود الاقتصادي المباشر والبعيد المدى، وركائز مقترحة لاستراتيجية وطنية 10
3. قياس مُحدّدات التجارة الخارجية للبنان باستخدام نموذج جاذبية التجارة 22

ثانيًا: تقارير وبرامج 31

1. ملخص دراسات جدوى اقتصادية في مجال التصنيع الغذائي 31
2. نقص المهارات في قطاع صناعة البلاستيك وقطاع الطباعة والتغليف 35

ثالثًا: مؤشّرات اقتصادية كلّية 38

1. النموّ الاقتصادي وحجم الناتج المحلّي الإجمالي 38
2. نسبة الدين العام إلى الناتج المحلّي الإجمالي 38
3. حساب ميزان المدفوعات 38
4. احتياطي العملات 39

أولًا: اتجاهات وقضايا[1]

1. مثلّثات النموّ ودورها في التكامل المشرقي

تستحقّ التنمية في بلادنا نظرة ثانية بسبب خصوصية أوضاعها وتكرّر أزماتها وفرادة تكوينها. ففي القرن الماضي رُسمت الحدود الوطنية في المنطقة على نحو مغاير للحدود الاقتصاديّة المناسبة للتنمية، وهذا جعل التكامل وتعميق أواصر الصلة بين البلدان حبل النجاة لا غنى عنه لبلوغ حدٍّ أدنى من الازدهار. وأدّت النُظم السياسية للدول دورًا محبطًا للتنمية، فهي إمّا قامت على مؤسّسات مركزيّة استحواذيّة وريعيّة تحبط حوافز الإنتاج، أو اتصفت بلامركزيّة قريبة من الفوضى. وفي العموم كان التاريخ السياسي والاقتصادي للمنطقة وتعرّضها لتدخّل خارجي كثيف سببًا في إخفاق التنمية على المستوى الوطني، ليكون التعاون الإقليمي القائم على التكامل بوّابة خروج من ظروف التبعية ذات الاتجاه الواحد، ومن التخلّف العائم على بحرٍ من الموارد البشرية والمادّية الوفيرة.

لكن طريق التكامل محفوف بتحدّيات وعقبات يصعب تجاوزها. ونقصد به التكامل الشامل والرسمي الذي يقوم بين اقتصادين أو أكثر. لقد خاضت الدول العربيّة هذه التجربة منذ الاستقلال ومهّدت لها بخطوات قانونية ومؤسّساتيّة، وعقدت من أجلها اتفاقات ومعاهدات، لكن المحصّلة كانت أقرب إلى الإخفاق والفشل. ومردّ ذلك فيما يمكن حصره من أسباب إلى ضعف التوافق على خوض تجربة المشاريع الكبرى المشتركة في قطاعات حيويّة، وتغليب الخلافات السياسية على المصالح الاقتصاديّة، ووضع خطوات الشراكة على مسار سياسي يعجّ بالصراعات، بخلاف النموذج الآسيوي الذي حرّر مشاريع التعاون الاقتصادي من التبعات السياسيّة (كما في تجربة الصين والهند في منظمة شانغهاي ومجموعة البريكس). وفيما مهّدت اتفاقيّة التيسير العربية لقيام منطقة اقتصاديّة عربيّة حرّة، فإنها لم تنعكس إيجابًا على حصّة التجارة البينيّة من إجمالي التجارة مع الخارج، ولا قرائن تُذكر على تحسّن نواتج الدول جرّاء انضمامها إلى الاتفاقية، كما لم يجر تحريك العجلة باتجاه قيام سوق مشتركة. وتفتقر بلدان المنطقة إلى شرط أساسي لنجاح التكامل على المستوى الكلّي وهو بلوغ مرحلة النضج في سلّم التنمية أو الاقتراب منها. لقد ربطت دول عربيّة عدّة تكاملها في القرن الماضي باستراتيجيات النموّ المتوازن الطموحة والتي تنطوي على استثمارات ضخمة لإعطاء دفعة قويّة (Big Push) للاقتصاد، إلا أن **التكامل الجزئي** القطاعي والمناطقي أقرب إلى استراتيجيّات النموّ غير المتوازن المناسبة لأحوال الدول التي تعاني من مشاكل اقتصاديّة. وتتوافق هذه الاستراتيجية مع ظروف الدول التي لا تمتلك أساسًا سياسيًّا صلبًا لإقامة شراكات شاملة، أو التي تتفاوت مستويات التنمية والدخل فيما بينها.

وتُعدّ **مثلّثات النموّ Growth triangles** من أبرز تطبيقات استراتيجيّة التكامل الجزئي التي حقّقت نتائج طيّبة في أكثر من منطقة من العالم وكانت جزءًا من قصّة النجاح في جنوب شرق آسيا. وينطلق هذا النموذج من مبادئ نجدها في نُهج متعدّدة للتنمية. فإلى جانب استراتيجيّة التنمية غير المتوازنة التي لا تشمل كل القطاعات ولا كل المناطق كما ذُكر، تبرز فكرة العالم الفرنسي فرانسو بيرو F. Perreux عن أقطاب النموّ التي تساعد على نشر ثمار التنمية من المركز إلى الأطراف، فالنمو بطبيعته ليس متساويًا ولا متوازنًا، بل ينبثق حسب بيرو من بؤر تتصف بالكثافة السكانيّة والإمكانات المادية والبشرية وبنى تحتيّة متطوّرة، ولديها قدرة على جذب الصناعات والأعمال الجديدة وتحفيز النشاط الاقتصادي في الأماكن المحيطة به. ومن شأن وجود مثلّثات النموّ أن ينقل المفاعيل الاقتصاديّة لأقطاب النموّ إلى خارج الحدود، كما يسمح وجودها بتعظيم أثر سياسات التنمية في البلدان المجاورة.

1. خصائص المثلّثات

مثلّثات النموّ هي مناطق اقتصادية فرعيّة ما دون وطنية، تشمل أنحاء مدينية وريفية في ثلاث بلدان متجاورة أو أكثر، وتتصف بتنوّع الموارد والخيرات. أُطلق المصطلح لأول مرّة من قِبل رئيس الوزراء في سنغافورة عام 1989 في سياق وصف التعاون الاقتصادي الذي كان قائمًا بين أقاليم جغرافيّة محدّدة في بلده وأندونيسيا وهونغ كونغ والصين. لكن هذا النوع من المثلّثات كان موجودًا من قبل وانتشر على نطاق واسع في آسيا[2] وساهم في تسريع عجلة النموّ والتجارة وعزّز القدرة

[1] تتضمّن هذه الفقرة دراسات وتقارير من إعداد المركز الاستشاري للدراسات والتوثيق

[2] من المثلّثات الآسيوية: مثلّث يشمل مقاطعات في الصين وروسيا وكوريا الشمالية، وآخر يضمّ مقاطعات ماليزيا الشماليّة وشمال سومطرة وجنوب تايلند ومثلّث نموّ آسيان الشرقية الذي يشمل مينداو في الفليبين وسيلاوزي في أندونيسيا وشان كان في ماليزيا. وهناك مثلّث يضمّ مناطق في أندونيسيا وسنغافورة، وآخر بين أندونيسيا وماليزيا وتايلند. للمزيد انظر:

على استثمار الموارد المحلّية. وتنبثق مثلّثات النمو من تفاعل قوّتين: التعاون الاقتصادي الإقليمي ووجود تدفّق كبير في الاستثمارات المباشرة. ومن إيجابيّاتها: زيادة حجم السوق وتعظيم القيمة المضافة من خلال التكامل في الإنتاج وربط سلاسل القيم بعضها ببعض والاستفادة من وفورات الحجم الكبير في المنافسة وخفض التكاليف. ولا تخلو المثلّثات من سلبيّات مثل التفاوت في الأجور وزيادة فجوات التنمية في البلد نفسه وتصعيد التنافس على تدفّق الاستثمار المباشر بين البلدان وداخل البلد الواحد.

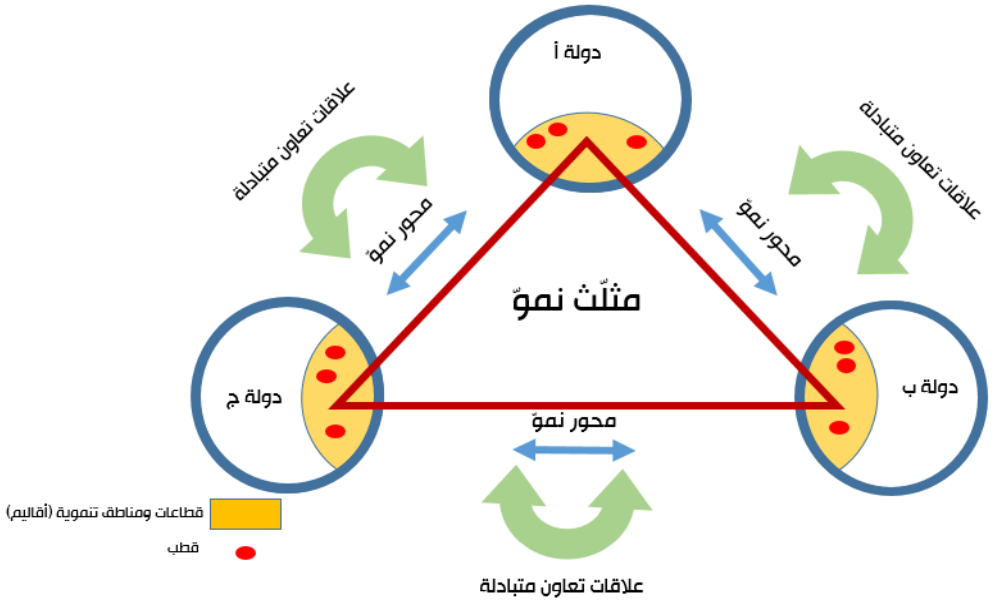
وينشأ التكامل الذي تستند إليه المثلّثات من الاختلاف في مراحل التنمية الاقتصاديّة بين الأطراف المنضوية فيها، واختلاف المتوفّر من عوامل الإنتاج بين الأقاليم التي يتشكّل منها المثلث. وبذلك يكون التباين لا التشابه هو المفتاح الأساسي لنجاح التجربة. فمثلًا كان السبب وراء قيام مثلّث نموّ يشمل مناطق في سنغافورة وأندونيسيا وماليزيا وجود صناعات كثيفة العمالة في الأولى وقوة عمل فائضة وشابّة في الثانية وامتلاك ماليزيا موارد مائيّة وافرة.

ويفترض أن تكون الأقاليم في المثلّثات متجاورة لتحقيق الإنسيابيّة في حركة عوامل الإنتاج وإحراز وحدة السوق، مع وجود التزام سياسي قوّي للتغلّب على العقبات وإنفاذ الإجراءات والسياسات والقوانين ذات الصلة والتي قد تواجه معارضة داخليّة، كتلك المتعلّقة بالتعرفات وتنظيم سوق العمل والتمويل والاستثمار وسوق الصرف.

ويأخذ الاستثمار في البنى التحتيّة حيّزًا واسعًا في تجربة المثلّثات، إذ ينطلق التعاون ما دون الإقليمي عادة من الرغبة في تحسين كفاءة المشاريع وتحفيز الاستخدام المشترك للموارد الطبيعية، وبالخصوص في مجال شبكات النقل والاتصالات والموارد المائيّة (يطلق على ذلك في بعض التجارب Five opens and one leveling الذي يعني: جعل إمدادات المياه والطاقة والطرقات والاتصالات مفتوحة الاستخدام لقطاع الأعمال وغيره، وإتاحة استثمار الأراضي للبناء). وإلى جانب القرب الجغرافي والمصلحة المشتركة في التنميّة، يُنظر إلى الروابط الثقافية والإثنية على أنها عاملٌ رئيسي مساعد في توطيد فرص التعاون العابرة للحدود.

بناء على ما تقدم تنقسم العوامل المؤثّرة في إنشاء المثلّثات إلى مجموعتين: الأولى عوامل مردّها الاختلاف والتباين وتشمل المزايا التفاضليّة والموارد المتاحة والأسعار ودرجة التقدّم، والثانية تنبثق من التشابه والقرب وتضمّ الاتصال الجغرافي والثقافة والهويّة والالتزام السياسي.

رسم توضيحي رقم 1: مفهوم مثلّث النموّ



Ming Tang and Mayo Thant; Growth Triangles: Conceptual Issues and Operational Problems; Staff Paper No54; Feb 1994; Philippines: Asia Development Bank.

2. خيارات التكامل

يرتبط نجاح التكامل الاقتصادي الكلّي بين بلدين أو أكثر بالتنمية الاقتصادية في الإقليم، فكلّما ارتفع مستواها زادت إمكانية أن يحقّق التكامل أهدافه وعظمت مفاعيله. وتعبّر "منهجيّة تقويم التكامل الإقليمي RIE"[3] التي أعدّها ونشرها بنك التنمية الآسيوي عام 2010 عن ذلك من خلال مؤشرات كمّية رئيسيّة وفرعيّة.

تتضمّن المنهجية أربع مراحل: **الأولى**: إعداد قاعدة بيانات واسعة ومتعددة الأغراض عن الإقليم محلّ البحث. **الثانية**: قياس مؤشرات التنمية الإقليمية الشاملة الأربعة: التنمية السياسيّة X_1 والاجتماعية X_2 والاقتصاديّة X_3 والتكنولوجيّة X_4 والتي يتكوّن كل منها من مجموعة من المتغيّرات الفرعيّة[4]. **الثالثة**: قياس المؤشر الشامل للتنمية الإقليمية RGD الذي يساوي حاصل جمع القيم الناتجة عن ضرب المتغيّرات الزوجية المتتالية الموضوعة على محورين أفقي وعمودي (X_1,X_2) و (X_2,X_3) و (X_3,X_4) و (X_4,X_1). **والرابعة**: قياس مؤشر التكامل الإقليمي RIS الذي يساوي المتوسط الحسابي لمؤشرات التنمية الأربعة.

لو طبقنا هذه المنهجية على النطاق المشرقي الذي يضمّ لبنان وسوريا والعراق فسنحصل على مؤشر منخفض للتكامل الإقليمي RIS ربطًا بضعف ركائز التنمية فيها. وهذا مماثل لوضع دول رابطة جنوب شرق آسيا (آسيان) الذي يساوي مؤشر التكامل فيها نصف مثيله تقريبًا في منطقة الاتحاد الأوروبي، علمًا أنّه شهد ارتفاعًا من 30 في الثمانينيات إلى 41 في العقد الأول من الألفيّة بسبب تحسّن أوضاع التنمية في دول المنطقة، فيما تراجع مؤشر الاتحاد الأوروبي من 83 إلى 78 في المدّتين بعد انضمام دول ذات مستوى تنمية أقلّ مثل قبرص ودول شرق أوروبا والبلطيق.

وبخلاف التكامل الكلّي بين الدول الذي من شروطه المسبّقة التقدّم الاقتصادي وتقارب مستوى التنمية فإن مبرّرات قيام مثلّثات النموّ يكمن في وجود فروق في التنمية والدخل والموارد ومجالات الاهتمام بين المناطق المنضوية فيها. وبذلك تكون فرص النجاح المرجوّ من التكامل الجزئي في النطاق المشرقي المذكور أقرب منالًا من التكامل الشامل.

ويُستند في التحليل المناطقي لإمكانيّة قيام مثلّثات النموّ إلى عناصر عدّة نختار منها الآتي: وجود أقطاب مركزية لديها القدرة على نقل آثار النموّ إلى أقطاب ثانويّة والمناطق المجاورة لها، وشبكات بنى تحتيّة فعّالة، وتاريخ من العلاقات التجارية والاقتصاديّة بين السكان، بما يسهّل التكيّف مع التحوّلات الناجمة عن ربط المناطق بعضها ببعض.

ومن الناحية النظريّة يقع النطاق التكاملي للبنان في خمس دوائر: دائرة دول المشرق العربي (العراق وسورية والأردن) يضاف إليها في الثانية مصر ودول الخليج وفي الثالثة إيران وتركيا، وفي الرابعة الامتدادان المتوسطي والآسيوي وفي الخامسة باقي العالم. لكن فضاء التكامل الفعلي للبنان يرتكز عمليًّا على الدول التي ما زالت تلتزم سياسة المقاطعة مع العدوّ، والتي ترفض الانجرار إلى مخطّط التطبيع الهادف إلى ربط مصالح دول في المنطقة بـ "إسرائيل". وبذلك تكون سورية والعراق العمق الجيو- اقتصادي للبنان الذي يمثّل بدوره أحد المنافذ المتوسطيّة الهامّة للداخل العربي وللمشاريع الآسيوية الطموحة.

3. مقارنة المزايا

منهجيًّا، يُفترض أن لا ينحصر تحليل أوضاع المثلّثات بالأقاليم المرشّحة أن تكون جزءًا منها، بل يتعدّاها ليشمل المزايا التفاضليّة للاقتصاد ككلّ التي تتفرّع منها المزايا المناطقيّة في كلّ بلد. ويكتسي هذا الأمر أهمّية خاصة في لبنان في ظلّ ما تواجهه مشاريع التعاون والشراكة مع الدول العربيّة من تحديات وعقبات وعقوبات.

ولعل مقاربة الاكتشاف الذاتي Self-discovery للمزايا هي الطريقة الفضلى في تحرّي الإمكانات التي تنطوي عليها مثلّثات النموّ، بحيث يُخطّط للتنمية انطلاقًا من التجارب الناجحة التي يحقّقها المبادرون ورواد الأعمال والتكنولوجيا الجديدة. وهذه المقاربة هي البديل عن النهج التقليدي الذي يستكشف المزايا بناءً على تقديرات الباحثين والمخطّطين الذين يضعون تصوّراتهم عنها باستخدام أدوات وتقنيّات معقّدة، انطلاقًا من فرضيّات يضعونها بأنفسهم.

وفي هذا السياق، تلتقي الدراسات التي حلّلت نقاط قوّة الاقتصاد **اللبناني** على امتلاكه مزايا تنافسيّة في قطاعات التعاقد الخارجي في مجال المعرفة والتصنيع الزراعي والسياحة الداخليّة المتنوّعة والصناعات الكيماوية. ويُظهر لبنان ريادةً في خدمات التعليم والصحة ومهارات التسويق، ويمكنه كذلك أن يكون مركزًا للسياحة الاستشفائيّة والإبداع

3 Donghyun Park and Mario Arturo Ruiz Estrada; A Multi-dimensional Framework for Analyzing Regional Integration Evaluation (RIE) Methodology; Asian Development Bank ADB; ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration; No 49.

[4] يستند تحديد هذه المؤشرات إلى نموذج PESTEL في التخطيط الذي يشمل مؤشرين إضافيين متعلقين بالبيئة والقانون.

الإقليمي وموطنًا للصناعات الغذائيّة وإنتاج موادّ البناء والمنتجات الاستهلاكيّة ذات التصاميم المبتكرة. وبطبيعة الحال لا يمكن التحقّق ممّا إذا كانت هذه المزايا مازالت قائمة في ضوء ما أبرزته الأزمة من حقائق، لكن استخدام أسلوب الاكتشاف الذاتي أبرز قوّة تنافسيّة في مجال البرمجيّات وصناعة الإعلان والأعمال الهندسيّة والصناعات الغذائيّة. وتشير المعاينات الأوّليّة إلى زيادة قِيَم الاستثمار في الإنتاج الحيواني وصناعة الأدوية وبعض مواد البناء، كما أسهم الاستثمار الكثيف في أنظمة الطاقة الشمسيّة في خلق ميزة إضافية يمكن أن تتطوّر مع مرور الوقت.

في المقابل تتمتّع **سورية** بمزايا تنافسيّة (قبل الحرب) في قطاعات الزراعة (حوالي 20 بالمئة من الناتج) والنفط، والصناعة التي لامس ناتجها الناتج المحلّي (23.2٪ عام 2011). ويتّسم الاستثمار الصناعي في سورية بحضور قوي للقطاع العام الذي كان يدير حوالي 40 بالمئة من المؤسّسات الصناعية والبقية تولّاها القطاع الخاص. وتُستخدم في الصناعة السوريّة التقنيات التقليدية في العديد من المجالات (كالمنسوجات والصناعات الغذائيّة والإسمنت) مع حضور متنامٍ للتقنيّات المتوسطة والعالية في مجالات أخرى كصناعة الأدوية والأجهزة الكهربائيّة والإلكترونيّة وتجميع السيارات التي انطلقت قُبيل الحرب لخدمة السوق المحلّي. ويستفيد الاقتصاد السوري من الانخفاض النسبي للأجور ومن خصائص الموقع الجغرافي وتوفّر بعض الموارد الطبيعيّة، لكنه لم يكن قد استنهض بعد مزاياه التنافسية الكامنة المتصلة بالابتكار والتجديد. ولذلك كانت سورية أقلّ قدرة من جوارها على جذب الاستثمارات الأجنبيّة المباشرة برصيد قارب 10.3 مليار د.أ عام 2011، في مقابل 40.6 مليار د.أ للبنان و31.4 مليار د.أ لتونس و23.4 مليار د.أ للأردن. ومع ذلك كانت حصّة الصناعة من مجموع هذه الاستثمارات أكبر في سورية منها في لبنان.

ويمكن القول بأنّ سورية تتمتّع بميزة في المجالات ذات التكنولوجيا المتوسّطة، وفي القطاعات كثيفة العمالة، فرغم تحسّن مستوى التعليم في صفوف القوى العاملة ما زال حملة الإجازات الجامعيّة فيها أقلّ من ثلث ما كان عليه الحال في لبنان قبل الأزمة (6 بالمئة في سورية مقابل حوالي 20.1 بالمئة في لبنان). ويقف القطاع العام السوري وراء تقدّم بعض الصناعات الحيويّة كالأدوية والكيماويات فضلًا عن قطاع الاستخراج الذي تبدّدت عوائده بعد الحرب.

أمّا **لبنان** فيحظى بفرص واعدة في المبادرات الإبداعيّة التي تحتضنها المؤسّسات الناشئة، وبأفضليّة ملحوظة في الأنشطة القائمة على المعرفة وقوة العمل الماهرة رغم أزمته الماليّة وقصور سياساته. ويبرز ذلك في تقدّم لبنان على سورية (قبل الحرب) في مؤشر الابتكار (المرتبة 61 عالميًّا للبنان و 132 لسورية) وفي التنمية البشرية (المرتبة 93 مقابل 119؛ وبقيمة المؤشر: 0.73 مقابل 0.63). ويتقدّم لبنان بأشواط عدّة على سورية في مؤشرات الجاهزيّة التقنيّة: جودة التعليم (المرتبة 12 للبنان و96 لسورية) وجودة تعليم الرياضيات والعلوم (المرتبة 6 مقابل 62)، جودة المدارس وكلّيات الإدارة (المرتبة 18 مقابل 108)، البحث والتدريب (المرتبة 54 مقابل 110). وفي المقابل يتجلّى ضعف القطاع العام في لبنان في تدنّي مؤشرات جودة البنى التحتية؛ في مجال الطرقات (الرتبة 115 للبنان و68 لسورية) والطاقة (141 مقابل 92) لكنه يتقدّم في القطاعات شبه المخصخصة كالموانئ (المرتبة 62 للبنان مقابل 112 لسورية) والنقل الجوي (43 مقابل 125) وتتقدّم سورية على لبنان بثلاث مراتب في مجال الأداء اللوجستي.

وتتركّز مقوّمات المنافسة في **العراق** في قطاع النفط مع وجود إمكانات كامنة في مجالات التمويل والطاقة وإلى حدّ ما في الزراعات الواسعة والصناعات القاعديّة الثقيلة. وتبدو المزايا النسبيّة للعراق (المرتبطة بالموقع والموارد الطبيعيّة) متطابقة إلى حدّ كبير مع ميزاته التنافسيّة (المحدّدة على أساس حركة الإنتاج والمدخلات البشرية والمعرفيّة) نظرًا إلى الحصّة الوافرة للنفط من ناتجه المحلّي القائم (42.9 بالمئة عام 2020). فيما لا تمثل الصناعات التحويليّة أكثر من 1.3 بالمئة منه والزراعة حوالي 4.7 بالمئة، والنقل والاتصالات 8.4 بالمئة، ما يؤكّد اعتماد اقتصاده على المواد الأوّليّة والموارد المحلّية غير القابلة للتبادل الدولي.

وبناء عليه، هناك **قاعدة قويّة للتكامل بين دول المشرق العربي الثلاث**، تستند إلى عوامل التقارب المتمثلة في الإرادة السياسية والجوار الجغرافي والروابط التاريخية، وعوامل التباين التي يعبّر عنها تنوّع المزايا النسبية والتنافسيّة واختلاف درجات التنمية بدلالة متوسّط الدخل الفردي (الذي كان يساوي في لبنان ضعف مثيليه في سورية والعراق عشيّة الحرب السوريّة)، وما يزيد خيار التكامل أهميّة وجدوى مساهمته الأكيدة في تخفيف أثر العقوبات وتعطيل بعض مفاعيل قانون قيصر الذي يمنع إعادة إعمار سورية وينعكس سلبًا على الأداء الاقتصادي للدول المحيطة بها.

ومن العناصر الأخرى المؤيّدة للتكامل، تنوّع الموقع، فالعراق يطلّ على الخليج وله حدود طويلة مع إيران تجعله الممرّ الأسهل إليها، وتمتلك سواحل لبنان مزايا مكانيّة عدّة بالنسبة

إلى وسط سورية وجنوبها والأردن ووسط العراق وجنوبه، ولدى موانئ الشمال السوري خصائص مماثلة تجاه الشمالين السوري والعراقي. ويمهّد التنوّع الجغرافي لقيام اعتماد متكافئ متبادل بين الدول الثلاث في خطّ الذهاب والإياب بين شواطئ المتوسط من ناحية والخليج وآسيا من ناحية ثانية، والذي هو محلّ عناية دول التطبيع من خلال الحديث عن ربط ميناء جبل علي بمرفأ حيفا، في مقابل طريق التنمية الذي يصل ميناء الفاو بالساحل الشرقي للمتوسط في سورية ولبنان.

بالتقاطع مع ذلك يتنافس مشروعان آسيويان على الاستفادة من الموقع الحيوي للخليج والمشرق العربي: الأول يتمثل في **مبادرة الحزام (البري) والطريق (البحري)** التي أطلقتها الصين وتطمح من خلالها إلى ربط بلدان العالم بعضها ببعض عبر استثمارات ضخمة في البنى التحتيّة (تقدّر بـ 26 تريليون د.أ حتى عام 2030) التي يُنتظر اكتمال مخطّطاتها عام 2049. وتمرّ نصف خطوط هذه المبادرة في منطقة الخليج والمشرق العربي وجوارهما، الأمر الذي يحثّ بكين على تكثيف صِلاتها بالمنطقة وتعزيز شراكتها بدولها وزيادة استثماراتها في خطوط النقل البحري ولا سيّما في موانئ الخليج.

وتواجه الولايات المتحدة الأميركيّة التمدّد الصيني في المنطقة **بمشروع ثانٍ يهدف إلى ربط الهند بالشرق الأوسط وبلاد الشام عبر الموانئ الخليجيّة وشبكة من السكك الحديدية** تعبر بلدان المنطقة وتصل إلى شواطئ المتوسط. وقد ناقشت واشنطن الأمر مع السعودية والهند والإمارات في اجتماع عقد في أيار 2023. لكنّ فكرة المشروع تعود لـ "إسرائيل" التي طرحتها في منتدى U2 A2 (تأسّس عام 2021 ويضمّ دولة العدوّ وأميركا والإمارات والهند) وتطمح من ورائها إلى تعزيز موقع الكيان على خارطة التجارة الدوليّة. وكانت الإمارات وقّعت في شباط من عام 2022 اتفاقيّة شراكة استراتيجيّة مع الهند تهدف إلى مضاعفة حركة التبادل مع الهند، وتشمل مشاريع طموحة من بينها إنشاء قطار فائق السرعة تحت البحر يربط إمارة الفجيرة بمومباي.

استطلاع الطريق نحو مثلّثات النموّ في المشرق العربي:

يضمّ لبنان على ما ورد في الخطّة الشاملة لترتيب الأراضي أربع مجموعات سكانيّة[5]: المنطقة المدينيّة المركزيّة في بيروت وجبل لبنان، وعاصمة الشمال، والتجمّعات السكانيّة الكبرى في البقاع (محور زحلة - شتورا - بعلبك) والجنوب (صيدا وصور والنبطيّة). وفي إطار ذلك تقترح الخطة هيكليّة مدينيّة على امتداد الأراضي اللبنانيّة، تضمّ بيروت الكبرى والمدن/المعابر (جبيل وصيدا) وعاصمة الشمال وضواحيها، وأقطاب التوازن في الداخل (زحلة وشتورة والنبطيّة)، والمدن التراثية العظمى (صور وبعلبك). وتمثّل هذه الأقطاب انطلاقًا من مزاياها الاقتصاديّة بؤرة تحريك للتنمية التي تمتدّ من المراكز الرئيسيّة إلى عشرات الأقطاب الثانوية وما يحيط بها أرياف (الهرمل، اللبوة، دير الأحمر رياق، جب جنين....، حاصبيا، مرجعيون، الخيام، جزين، جويا، قانا، بنت جبيل، تبنين، ... البترون، تنورين التحتا، اهدن، زغرتا، القبيات، شدرا، ...).

وفي كثير من الأحيان تتجاوز الوظائف الاقتصاديّة الممنوحة لأقطاب النموّ الحدود اللبنانيّة. فتأهيل ميناء طرابلس المقترح في الخطّة هو خيار استراتيجي غرضه اكتساب الأولويّة في تأمين حركة نقل البضائع والترانزيت من سورية والعراق وإليهما عبر خط سكة حديد. الأمر نفسه بالنسبة إلى قُطب التوازن (زحلة-شتورا)، الذي يمكنه احتضان منطقة صناعيّة حديثة تُربط بشكل فعّال بشبكة طرق وخط قطارات متجه نحو دمشق، ومن شأن ذلك أن يوفّر عامل جذب للاستثمارات التي يستفيد منها البلدان وتتحاشى بطريقة ما العقوبات.

وفي السياق نفسه يُفترض أن تكتسب النبطية وظائف جديدة ترفعها إلى مرتبة قُطب مركزي، فتشكّل امتدادًا خدماتيًا ولوجستيًا للمنطقة الصناعيّة على محور الغازية الزهراني، وتستفيد من موقعها المتميّز على خط الترانزيت المحتمل بين الساحل المتوسطي والداخل العربي السوري والأردني العراقي فيما لو جرى استحداث مرفأ جديد متخصص جنوب صيدا (الزهراني). وتتاخم هذه المنطقة الإقليم الجنوبي السوري الذي تطمح بعض الدراسات[6] إلى جعله منطقة تنمية (تضمّ السويداء، درعا، القنيطرة)، تشغل حوالي 6 بالمئة من مساحة سورية وتضمّ (قبل الحرب) حوالي 15 بالمئة من سكانها. هذه الخصائص تمهّد لقيام مثلّث نموّ يخترق الحدود اللبنانيّة السوريّة، والسوريّة- العراقيّة- الأردنيّة، ليكون (بعد تخطي الأزمات الراهنة) قطبًا اقتصاديًا (بامتدادات إقليميّة وعالميّة)، يحظى بإمكانات زراعيّة وصناعيّة وحرفيّة كبيرة، وبموقع جغرافي يضعه على تماسّ مع أربع دول، ويمكنه في وقت ما أن يحتضن قاعدة خدماتية ولوجستيّة داعمة لعمليات إعادة إعمار سورية.

وفي العموم، ينبغي دمج المقدّرات المتاحة في المثلّثات المشرقيّة: الإمكانات السوريّة في الصناعات الاستهلاكيّة

[5] رئاسة الحكومة اللبنانيّة: الخطة الشاملة لترتيب الأراضي اللبنانية - التقرير النهائي؛ بيروت: مجلس الإنماء والإعمار؛ تشرين الثاني 2005.

[6] رهام فاخوري وورولا ميّا: استراتيجيّة مثلّثات النموّ: الرياض: مجلة العمارة والتخطيط: م (26)؛ 1435-2014؛ ص: 25-59.

والكيميائيّة والقدرات التي أبرزها لبنان في مجال التكنولوجيا والمعلوماتيّة، وخبرة كلا البلدين في الصناعات الغذائيّة. يمكن الارتكاز أيضًا على تباين جودة البنى التحتيّة بين البلدين، فيستفيد لبنان من الأفضليّة السوريّة في قطاعات الطاقة والمياه والطرقات، وسورية من أرجحيّة لبنان في مجالي النقل الجوّي والبحري. ويفترض أن يُلحظ في أي توزيع محتمل للمهامّ الأسبقيّة التي يتمتّع بها القطاع الخاص في لبنان والقطاع العامّ في سورية، ويفترض تصميم مشاريع مشتركة يكون الغرض منها توطين الكفاءات اللبنانيّة وامتصاص فوائض سوق العمل في البلدين، وإيجاد موئل للخبرات الصناعية السورية المهاجرة.

يجب التفكير أيضًا بتوطيد الصِلة بين المناطق السياحيّة في البلدان الثلاثة، التي بوسعها أن تستوعب حُزمًا موحّدة من الخدمات بتكاليف مخفّضة، وتلبية كل أنواع الطلب السياحي (سياحة دينيّة، بيئيّة، ثقافيّة، عائليّة، ترفيهيّة...) والاستفادة إلى أقصى حدّ من اختلاف بنية الأسعار وتكاليف الإنتاج في البلدان الثلاثة.

4. ثلاثة محاور:

في التحليل أعلاه، تبنّينا المقاربة التي ترى أنّ خيار التكامل ما بين المناطق الفرعية في لبنان وسورية والعراق أكثر واقعيّة وجدوى من التكامل على المستوى الكلّي. وتعزّز فروق التنمية والموارد وتنوّع المقدرات الاقتصادية فرص قيام مثلّثات النموّ، فيما تؤدّي دورًا معاكسًا في التكامل الإقليمي الشامل الذي يظلّ خيارًا مطلوبًا في المدى البعيد لكنه محفوف بصعوبات وعقبات كثيرة في الأفق المنظور.

ويحتاج تحديد المثلّثات في المجال المشرقي إلى دراسات مستفيضة وتحليلٍ مفصّل للموارد والإمكانات في جميع أقاليم هذه البلدان ومحافظاتها، كما يفترض انتظار جلاء غبار الأزمات والتوترات والسياسات الخارجيّة الراهنة التي تحول دون تطوير السياسات العامة والاستراتيجيّات المشتركة في المنطقة. ومع ذلك يمكن أن ننطلق من الاستطلاع الأوّلي أعلاه لتحديد المحاور الجغرافيّة الأساسية التي يفترض أن تتموضع في أماكن منها مثلّثات النموّ.

وقد راعينا في اختيار المحاور الثلاثة أدناه توفّر خمس خصائص: وجود منفذ بحري واحد على الأقل، وإمكانية إقامة نظام نقل بري سريع ومتطوّر عماده السكك الحديديّة، والقرب من التجمّعات السكانية الكبرى بوصفها في آن معًا خزانًا لقوة العمل وسوقًا لتصريف البضائع، ووفرة الموارد الطبيعيّة ومصادر الطاقة، وامتلاك ركائز إنتاجية يمكن البناء عليها في جذب الاستثمارات. والمحاور هي الآتية:

- **محور الزهراني/ النبطيّة/ الجنوب السوري** امتدادًا إلى العمق العربي. والذي يحظى بموقع متميّز ومنفذ على المتوسط (مرفأ الزهراني) يصلح لعبور البضائع إلى الداخل وتأمين مستلزمات إعادة الإعمار في سورية بأكلاف مخفّضة. يمكن لهذا المحور أيضًا أن يستقبل مناطق خدماتية متقدّمة قادرة على استيعاب التكنولوجيا الحديثة وأيدي عاملة متنوّعة الخبرة، وبوسعه كذلك أن يحتضن مناطق صناعيّة مشتركة في لبنان وسورية، وستحظى هذه المناطق بفرصة الحصول على إمدادات طاقة بأسعار منافسة من العراق. من الممكن أيضًا إقامة مصافي تكرير النفط ومحطّات تسييل الغاز في أماكن مختارة من الساحل الجنوبي للبنان، وسيكون لوفورات الحجم الكبير انعكاسات ملموسة على تنافسيّة النشاط الاقتصادي في هذا المحور الذي سيشهد تطوّرًا هامًّا في حال العثور على البترول في الرقعة رقم 9 على الحدود الجنوبية مع فلسطين المحتلّة.

- **محور خط العواصم** الذي يضمّ بيروت ودمشق وبغداد مرورًا ببعلبك-زحلة وامتدادًا إلى وسط العراق وجنوبه. يتمتّع هذا المحور بموارد وإمكانيات كبيرة في مجال نقل البضائع والأشخاص، والتي يؤدّي تعزيزها بين البلدان الثلاثة إلى خفض تكاليف النقل وتمهيد الطريق أمام قيام نطاق سياحي وتجاري متكامل، وفي هذا السبيل يفترض توزيع الأنشطة المرفئيّة وحركة العبور والسياحة والخدمات الماليّة، بين المناطق في هذا المحور بما يتناسب مع خصائصها ومميّزاتها.

إن قيام مثلّث نموّ أو أكثر على هذا المحور سيمنح البلدان الثلاثة دورًا مفصليًّا في المشاريع الاقتصاديّة الآسيويّة، ويمكن الاستناد إلى التكامل بين العواصم في تعظيم فعاليّة الاستثمار في الموارد العراقيّة، والتخلّص من آثار الحرب السوريّة، وإعادة هيكلة الاقتصاد اللبناني بعد الأزمة الماليّة، وبالخصوص معالجة أوضاع القطاع المصرفي من خلال إعطائه طابعًا استثماريًّا ما فوق وطني وإدخال مساهمين إقليميين فيه.

- **محور طرابلس والهرمل الذي يضمّ أيضًا أجزاءً من الشمالين السوري والعراقي وصولًا إلى الخليج.** تحتوي هذه المنطقة على مقدرات صناعية وزراعية وخدماتية تسهّل وصل لبنان وسورية بطريق التنمية. يحتوي المحور منفذًا بحريًا هو ميناء طرابلس الذي يمكن تطويره ليغدو قادرًا على خدمة بعض مناطق الشمال السوري والعراقي ووسطهما وصولًا إلى منطقة الخليج عبر مرفأ الفاو المستحدث. يمكن أيضًا تقاسم

مهامّ النقل البحري ضمن شبكة تضمّ مرفأ طرابلس وميناءي اللاذقية وطرطوس. ويمتلك المحور قدرة على استيعاب الاستثمارات الصناعيّة المهاجرة من حلب، المدينة التي كانت تحتضن قبل الحرب مناطق صناعية هائلة ضمّت حوالي 12 ألف مؤسّسة صناعية تعمل في مجالات الصلب والحديد والأجهزة الكهربائية والأدوية والإلكترونيات والبرمجيات والصناعات الاستهلاكية. ويمكن إعادة إطلاق بعض هذه الصناعات في مناطق أخرى في البقاع والشمال اللبنانيّين ولو بصورة مؤقّتة بانتظار إعادة إعمار المدينة. ويقع في نطاق المحور نفسه سهل الغاب الذي تقارب مساحته الألف كيلومتر من الأراضي الزراعية الخصبة، والتي يمكن أن تتكامل زراعيًّا وفي مجال الإنتاج الحيواني مع سهل البقاع ومنطقة الهرمل.

في الختام، يُظهر التحليل الأولي المزايا التي يمكن اكتسابها من مثلّثات النموّ بوصفها رافعة للتنمية الوطنيّة والإقليميّة.

تحتوي المحاور الثلاثة المذكورة آنفًا على إمكانات واعدة للتكامل، ومن شأن ربط سلاسل الإنتاج بعضها ببعض أن يوفّر عوائد إضافية مقارنة بالوضع الراهن. وبطبيعة الحال نحتاج إلى تحليل فني وتقني معمّق ومفصّل من أجل تحديد النطاقات الاقتصادية والجغرافيّة لمثلّثات النموّ العابرة لحدود البلدان الثلاثة، ويجب الاستناد في ذلك إلى رؤية عامّة للتعاون على المستوى الاقتصادي الكلّي وللمشاريع الكبرى المشتركة ونظرة مستقبليّة استباقيّة إلى موقع دول المشرق من التحوّلات الاقتصاديّة في العالم. والطموح هو أن تكون المنطقة نقطة جذب للاستثمارات الآسيوية في مجال البنى التحتيّة، وهذا يقتضي توسيع نطاق التعاون فيما بين بلدانها وتعميق التشابك بين قطاعاتها ولا سيّما في المجالات التي باتت تكتسب في عالم التنافس العالمي المحموم قيمة جيو-اقتصاديّة عالية.

خريطة توضيحية رقم 1: المحاور الثلاثة

2. الملفّ النفطي: في المستجدّات والمردود الاقتصادي المباشر والبعيد المدى، وركائز مقترحة لاستراتيجية وطنية

القسم الأول: في المستجدّات

1. في تطوّرات ملفّ البترول لبنانيًا:

بعد سنوات من المفاوضات غير المباشرة تخلّلها الكثير من المماطلة والتسويف والتأجيل والتجاهل، كانت كافية لتمكين الكيانات والدول المجاورة وفي طليعتها الكيان الصهيوني وقبرص ومصر من إيجاد موطئ قدم لها في أسواق الطاقة العالمية، جرى ترسيم الحدود البحرية للبنان مع فلسطين المحتلة في تشرين الأول 2022، وذلك على وقع تهديد المقاومة الإسلامية باستهداف المنصات الإسرائيلية - إذا باشرت الاستخراج في المناطق المتنازعة عليها قبل التوصل إلى اتفاق. هذه التطوّرات تزامنت مع تزايد اهتمام الدول الغربية وتزاحمها لإيجاد مصادر بديلة من الغاز الطبيعي الروسي، خصوصًا بعد الحصار والعقوبات التي فرضتها تلك الدول على إمدادات الطاقة الروسية في إطار الصراع الروسي-الأطلسي على الساحة الأوكرانية.

وبذلك يصبح لبنان قادرًا عبر الشركات الأجنبية على المباشرة فورًا في أعمال الاستكشاف والتنقيب، خصوصًا في الرقعة رقم 9 حيث يقع حقل قانا الذي حُسمت ملكيته للبنان. وإن كان الاتفاق ينصّ على دفع تعويض للجانب الإسرائيلي من حصّة الشركات المشغّلة التي تملك حقّ الاستكشاف والتنقيب في تلك الرقعة، باعتبار أن جزءًا من حقل قانا يقع خارج المياه الإقليمية اللبنانية.

وبالفعل فقد أعلنت شركتا توتال انرجي الفرنسية واياني الإيطالية في تشرين الثاني 2022 عن التوصّل إلى اتفاقية إطار مع الجانب الإسرائيلي يمنح بموجبها الطرف الأول من حصّته ما يوازي 17٪ من عائدات الحقل المذكور للطرف الثاني.

جدير بالذكر أن ملفّ البترول قد شهد على الصعيد المحلّي العديد من التطورات منذ العام 2018، بدأت بالتسارع على إيقاع أزمة اقتصادية ومالية ونقدية معقّدة وغير مسبوقة من جهة، ثم على وقع الحرب الأوكرانية من جهة أخرى. لترتفع بذلك التوقّعات وتنتعش الآمال بأن يوفّر هذا البترول مخرجًا مناسبًا من الأزمة ومستقبلًا اقتصاديًا أفضل. ومن أبرز هذه التطوّرات ما يأتي:

- توقيع اتفاقية الاستكشاف والإنتاج (EPA) في الرقعتين رقم 4 و9 بتاريخ 29 كانون الثاني 2018 مع توزيع الحصص على الشركات الثلاث على الشكل الآتي: 40٪ توتال (الفرنسية)، 40٪ ايني (الإيطالية)، 20٪ نوفاتيك (الروسية).
- انتهاء نشاط حفر البئر الاستكشافية الأولى في الرقعة رقم 4 دون أن يصدر التقرير النهائي المفصّل خلافًا لأبسط قواعد الحوكمة المطلوبة في هذا القطاع. ولكن النتائج الأوّلية التي أعلنها وزير الطاقة في شهر نيسان 2020 أثبتت وجود الغاز في الرقعة المذكورة على أعماق مختلفة داخل الطبقات الجيولوجية المحاذية للساحل اللبناني (Basin margin area) دون التحقّق من وجود مكمن غازي.
- توقيع الملحقين التعديليين لاتفاقيتي الاستكشاف والإنتاج في الرقعتين 4 و9 بتاريخ 29 كانون الثاني 2023. مما سمح بدخول شركة "قطر للطاقة" مكان شركة "نوفاتيك" الروسية. حيث بات الكونسورتيوم الجديد موزّعًا على الشكل الآتي: 35٪ توتال انرجي، 35٪ ايني، 30٪ قطر للطاقة.
- أنجزت السفينة "جانوس 2" مسحًا بيئيًا لمنطقة الاستكشاف والإنتاج في الرقعة رقم 9 في شباط 2023، بحسب ما تنصّ عليه اتفاقية الاستكشاف والإنتاج.
- أنجزت دراسة الأثر البيئي للحفر الاستكشافي عن النفط والغاز في الرقعة رقم 9 ونشرت على صفحة وزارة البيئة في شهر أيار الماضي.
- توقيع كونسورتيوم الشركات الثلاث عقدًا مع شركة "Transocean Barents" في شهر أيار الماضي لاستئجار الحفّارة العائمة التي يتوقّع انتهاء أعمالها في بحر الشمال بداية شهر آب القادم على أبعد تقدير، وبالتالي وصولها إلى لبنان كي تباشر أعمال الحفر في البلوك رقم 9 في بداية شهر أيلول القادم، على أن تعلن نتائج الحفر والاستكشاف نهاية العام الجاري بحسب وزير الطاقة والمياه.
- تحديد الموعد النهائي في 30 حزيران 2023 لاستكمال طلبات الاشتراك في دورة التراخيص الثانية للاستكشاف والتنقيب عن النفط في المياه البحرية اللبنانية، تحديدًا في الرقع المتبقّية أي: 1 و 2 و 3 و 5 و 6 و 7 و 8 و 10. (جرى تمديد المهلة مرّة أخرى حتى 2 تشرين الأول القادم بقرار من وزير الطاقة والمياه بناءً على توصية من هيئة إدارة قطاع البترول). وتبقى هذه الطلبات صالحة لمدّة 180 يومًا من تاريخ انتهاء موعد التقديم، وعلى هيئة قطاع البترول خلال هذه

الفترة إجراء التقويمات اللازمة للطلبات ورفعها إلى وزير الطاقة والمياه، الذي عليه بدوره إجراء المفاوضات مع الشركات طبقًا لما ينص عليه دفتر الشروط. ثم يرفع النتائج إلى مجلس الوزراء الذي تعود له السلطة الاستنسابية في تقرير منح الترخيص وتوقيع الاتفاقية من عدمها. وذلك بالاستناد إلى اقتراح الوزير وتوصية الهيئة.

ولكن يخشى أن تعترض هذا المسار عقبات دستورية وقانونية، خصوصًا أننا أمام مشهد سياسي وإداري غاية في التعقيد. حيث تخلو سُدّة الرئاسة من رئيس للجمهورية، ويغيب مجلس وزراء أصيل بصلاحيات تامّة ليحلّ محلّه مجلس لتصريف الأعمال، وتتولّى هيئة ناظمة انتهت صلاحيتها منذ سنة 2018 إدارة الملفّ رغم استقالة ثلث أعضائها (اثنين من أصل ستة).

- إنجاز مشروع قانون الصندوق السيادي في اللجان النيابية، على أن يعرض على الهيئة العامة للبرلمان لإقراره في وقت لاحق. مع الإشارة إلى وجود غموض وإبهام يحيطان بالصيغة النهائية لهذا القانون لكثرة ما طرأ عليه من تعديلات.
- إعلان وزير الأشغال العامة والنقل في آذار الماضي عن تخصيص 34 ألف متر مربّع من المساحات الأرضية في مرفأ بيروت، أي ما يشكّل 2,8٪ من إجمالي مساحة المرفأ حصرًا للخدمات اللوجستية للأنشطة البترولية. وبذلك تصبح رصيفًا تخصّص خدماته لأنشطة التنقيب عن النفط والغاز بموجب رخص تمنحها الوزارة للشركات المشغّلة. دون أن يتضح ما إذا كان هذا القرار يأخذ بعين الاعتبار قضايا أساسية، أبرزها ما يلي:

- حصّة الدولة من رسم السطح (surface fee) كرسم سنوي مقطوع يكون عادة تصاعديًا بالسنوات، وتدفعه الشركات المشغّلة مقابل المساحات التي تشغلها في أنشطتها البترولية.
- هل لحظ هذا القرار الدراسات والمخططات التي تقوم بها جهات دولية (مثل البنك الدولي والإسكوا) لناحية إعادة ترتيب الأنشطة والاستخدامات لأراضي المرفأ في سياق إعادة إعماره.
- كيف سيتمّ تنظيم العلاقة بين الشركات المشغّلة وسلطات إدارة المرفأ المدنية والعسكرية على اختلافها. وهو تساؤل نعتقد أن الإجابة عنه تبقى متوقّفة على صياغة قانون جديد لتنظيم إدارة قطاع الموانئ على طول الساحل اللبناني. خصوصًا أن عدم وجود سلطة موانئ فعلية موحّدة من جهة، وتداخل الصلاحيات والمهام بين إدارات ومؤسّسات وأجهزة مختلفة معنية بقضايا النقل والتجارة والتخزين والشحن وضبط الحدود، يتسبّب بتفشي الإهمال والمحسوبيات وغياب المساءلة وانعدام الشفافية من جهة أخرى.

مع ذلك تشكّل هذه المبادرة خطوة مهمّة في الاتجاه الصحيح لناحية تعزيز المحتوى المحلّي للصناعة النفطية. إذ إن ربط إعطاء الأذونات والرخص والتسهيلات، خصوصًا تنقل العمال واستيراد المعدّات والآلات اللازمة لنشاط شركات التنقيب في المياه اللبنانية، بإعطاء الأفضلية للمرافئ اللبنانية في تقديم الخدمات اللوجستية لمنصّات الحفر والتنقيب يساعد في تحقيق الهدف المشار إليه. وهذا بمعزل عن الاعتبار السيادي الذي يحتم على لبنان التمسّك بهذا الحقّ.

2. في تطوّرات سوق الغاز الطبيعي في المنطقة والإقليم

تأتي الخطوات التي أشرنا إليها أعلاه في ما خص لبنان متأخّرة جدًا عمّا يحصل في المنطقة، خصوصًا في ملفّ الغاز الطبيعي. وللدلالة على ذلك نورد بعض الوقائع الآتية:

- تسارع خطوات توطيد العلاقات الاقتصادية بين مصر والكيان الصهيوني، والتي مكّنت الطرفين من توسيع نطاق السيطرة والتأثير لتشمل مناطق ودولًا أخرى كما سنشير أدناه. فقد بات الكيان الصهيوني يزوّد مصر بنحو 5 مليارات متر مكعّب من الغاز الطبيعي سنويًا، بواسطة أنابيب تحت البحر تصل إلى شبه جزيرة سيناء. ويخطط حاليًا لرفع هذه الإمدادات إلى حوالي 8 مليارات متر مكعّب سنويًا، في حال أنجز خط الغاز البرّي الجديد بطول 65 كلم وبكلفة 248 مليون دولار، والذي وافقت على إنجازه الحكومة الصهيونية في أيار الماضي.
- الإعلان عن تأسيس "منتدى غاز شرق المتوسّط" في كانون الثاني 2019، كتجمّع جيو -اقتصادي يضمّ كلًا من: مصر واليونان والأردن والسلطة الفلسطينية وإيطاليا. ويشكّل الكيان الصهيوني مركز الثقل في هذا التجمع كمصدّر رئيسي للغاز الطبيعي، خصوصًا إلى كل من مصر والأردن والسلطة الفلسطينية بانتظار استكمال البنية التحتية لنقل هذا الغاز إلى الدول الأوروبية، عبر البواخر على الأرجح. وقد بات ذلك شبه مؤكّد بعد توقيع اتفاقية بين الاتحاد الأوروبي والكيان الصهيوني ومصر في حزيران 2022 لنقل الغاز الإسرائيلي إلى السوق الأوروبية بعد تسييله في

محطتي أدكو ودمياط المصريتين، وذلك لتعويض جزء من خسارة الغاز الروسي.

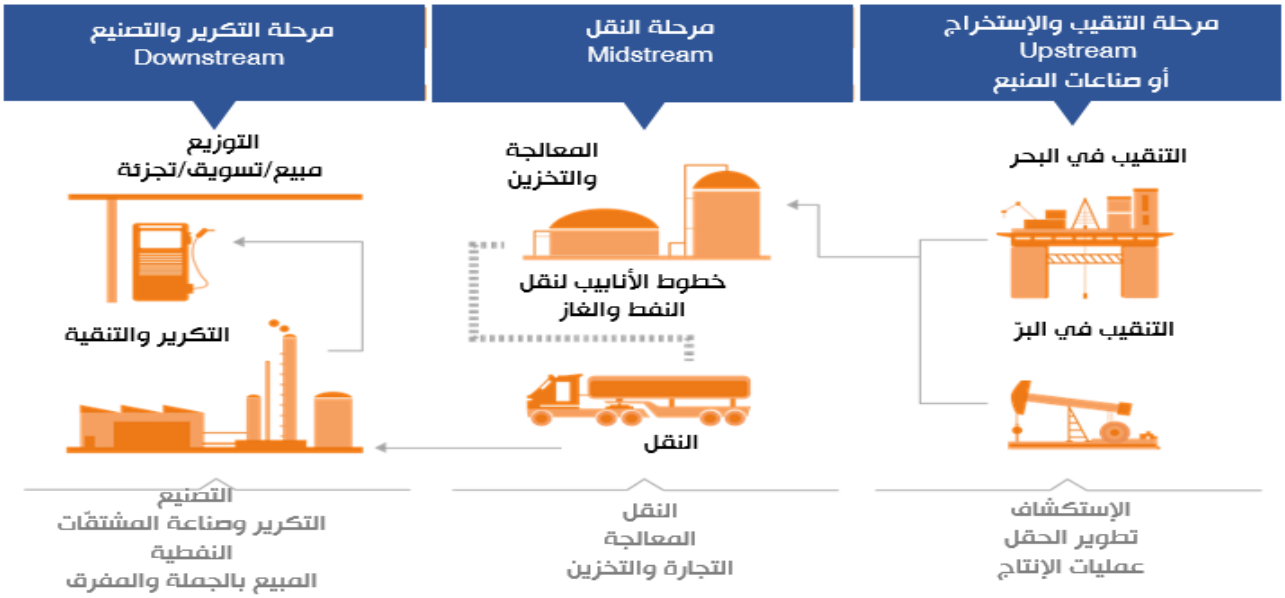
3. تقييم أوّلي للخطوات المنجزة محلّيًا

يتضح من التطوّرات التي أشرنا إليها في ملفّ النفط على الصعيد المحلّي أن لبنان قد بدأ عمليًا أولى خطواته في مسار الصناعة النفطية الشاقّ والطويل. وتحديدًا في المرحلة الأولى من سلسلة المراحل التي تتكوّن منها هذه الصناعة. فمن المعروف أن الصناعة البترولية تتكوّن من ثلاث مراحل أساسية، هي:

- مرحلة النشاط عند المنبع (Upstream): وتتضمّن عمليات الاستكشاف والتطوير والإنتاج للنفط والغاز. وتتطلّب هذه المرحلة بشكل خاص توفير رؤوس أموال كبيرة وتقنيات إنتاج متطوّرة ومعقّدة فنيًا وتكنولوجيًا، بالإضافة إلى مهارات بشرية عالية الخبرة. وما يميّز هذه المرحلة أيضًا ارتفاع هامش المخاطرة فيها، خصوصًا عندما تُسفر عمليات الاستكشاف والتنقيب عن كمّيات غير تجارية، أي أن قيمتها التجارية لا تغطّي كلفة استخراجها الضخمة.
- المرحلة الوسيطة (Midstream): والمقصود بها عمليات المعالجة والنقل والتخزين للنفط والغاز ومنتجات التكرير. بما في ذلك محطات تسييل الغاز الطبيعي ((LNG ومحطات التغويز (Regasification) وتتطلّب استثمارات كبيرة لإنشاء بنية تحتية متكاملة بما فيها شبكات الأنابيب التي تربط الحقول بمحطات التخزين والمعالجة، والموانئ المتخصّصة المجهّزة بمحطات لمعالجة وتخزين المشتقّات النفطية على أنواعها، والمضخات والرافعات والأنابيب على اختلافها.
- المرحلة النهائية (Downstream): وتشمل نشاطات التكرير والتوزيع للاستهلاك النهائي. وتستلزم هذه النشاطات إقامة محطّات التكرير في أمكنة سهلة الوصول، وشبكة من الطرقات وسكك الحديد لنقل النفط الخام للمعالجة والتكرير ثم نقله إلى نقاط التوزيع لأغراض الاستهلاك النهائي، مع ما يتطلّبه ذلك من شبكات أنابيب وصهاريج وحاويات وما إلى ذلك.

ولذلك غالبًا ما يجري تلزيم عمليات هذه المرحلة لشركة أو مجموعة شركات متعدّدة الجنسيات.

رسم توضيحي رقم 1 : مراحل الصناعة النفطية



وبمعزل عن الملاحظات على طبيعة ومآل الخطوات بحدّ ذاتها المشار إليها أعلاه، هناك جملة من الثوابت تحكم هذا الملفّ، ونعرض أبرزها على الشكل الآتي:

أولًا. أن لبنان ما زال متأخّرًا جدًّا في مجال الصناعة النفطية. ففي الوقت الذي قطعت فيه الدول المجاورة (مثل الكيان الصهيوني وقبرص ومصر..) أشواطًا بعيدة في الصناعة

البترولية، وتمكّنت من تكريس موطئ قدم لها في أسواق الطاقة لا بل تعمل للاستحواذ على حصص متزايدة من هذه الأسواق سواء الإقليمية منها أو الأوروبية والدولية، كما أشرنا أعلاه، نجد أن لبنان لم يبدأ بعد أنشطة الاستكشاف والتنقيب الأولى. ومن المعروف أن هذه الأنشطة تتطلّب وقتًا طويلًا خصوصًا أن عنصر الوقت ليس في مصلحة لبنان، الذي سيكون عليه الانتظار خمس سنوات على الأقلّ قابلة للتمديد من أجل الالتحاق بركب الدول المنتجة للغاز الطبيعي. وهذا في حال سارت الأمور ضمن مسارها الطبيعي، دون تلكّؤ أو تأخير لأي سبب كان.

فالمادة 14 من دفتر الشروط للتأهيل المسبّق ولمنح اتفاقية الاستكشاف والإنتاج تنصّ على تحديد المدّة الأساسية لمرحلة الاستكشاف بفترة حدّها الأقصى سبع سنوات، تنقسم إلى فترتين: مدّة الاستكشاف الأولى ثلاث سنوات قابلة للتمديد سنة واحدة، ومدّة الاستكشاف الثانية سنتان قابلة للتمديد سنة واحدة. وبمعنى آخر فإن استخراج الغاز الطبيعي وتطوير الآبار على نطاق تجاري قد لا يكون ممكنًا قبل الفترة 2028-2030.

ثانيًا. يجري **التعامل في هذا الملفّ "على القطعة" أو "بالمفرّق" بحسب الشائع**. فلا يوجد سياسة واضحة المعالم وبعيدة المدى تعكس امتلاك الدولة رؤية استراتيجية شاملة لقطاع النفط ومُلزمة لمختلف الحكومات. إنما يجري الاستناد عادة إلى قرار مجلس الوزراء رقم 157 الصادر بتاريخ 2007/10/27 النافذ حكمًا بتاريخ 2007/11/10 (الجريدة الرسمية، العدد 71 تاريخ 2007/11/15)، الذي أعطى موافقة على تقرير أعدّته وزارة الطاقة حول السياسة النفطية للتنقيب عن النفط والغاز في المياه اللبنانية.

فمن البديهي القول إن النهوض بمؤشرات التنمية على اختلافها بما في ذلك تحقيق الازدهار الاقتصادي المستدام، والأهمّ تعزيز المحتوى الداخلي وتوطين تكنولوجيا الصناعة النفطية، تشكّل جميعها بعضًا من أهداف السياسة النفطية. وبالتالي فإن عدم وجود مثل هذه السياسة بالأصل يعني ببساطة نسيان كل تلك الأهداف، مما ينذر بتبدّد الآمال بتحقيق مكاسب اقتصادية ومالية وتنموية تؤدّي إلى تحسين أداء الاقتصاد اللبناني والوضع الاجتماعي بالاعتماد على عائدات النفط.

القسم الثاني: في المردود الاقتصادي المباشر والاستراتيجي البعيد المدى المتوقّع للثروة النفطية

1. المردود الاقتصادي والمالي المباشر

تتفاوت التقديرات حول حجم مخزون الغاز الطبيعي القابل للاستخراج في المياه الإقليمية اللبنانية باختلاف المصادر[7]. حيث تتراوح هذه التقديرات ما بين 25,4 تريليون قدم مكعب (tcf) (أي ما يعادل 720 مليار متر مكعّب (bcm))، بحسب مسح زلزالي أجرته شركة سبكتروم البريطانية سنة 2012، وحدّ أقصى مبالغ فيه قدره 95,9 تريليون قدم مكعّب (tcf) (أي ما يساوي 2705 مليارات متر مكعّب) بحسب وزارة الطاقة اللبنانية. بالإضافة إلى حوالي 660 مليون برميل من النفط.. وهو ما يشكّل ما بين 21,2٪ إلى 80٪ من إجمالي احتياطي الغاز الطبيعي في الحوض الشرقي للبحر الأبيض المتوسط، في حال صدقت تقديرات الهيئة الأميركية للمسح الجيولوجي (USGS)، التي توصّلت بعد دراستها لهذا الحوض سنة 2010 إلى أن الساحل الشرقي للبحر الأبيض المتوسط يحتوي قرابة 122 تريليون قدم مكعّب من الغاز الطبيعي (أي حوالي 3400 مليار متر مكعب) و1,7 مليار برميل من النفط، موزّعة على الدول المطلّة على هذا الساحل، وهي: تركيا، قبرص، سوريا، لبنان، فلسطين المحتلة، مصر.

وبذلك فإن هذه الكمّيات المتوفّرة من الغاز الطبيعي كاحتياطي قابل للاستخراج في المياه اللبنانية، مهما اختلفت التقديرات بشأنها، تعتبر ذات جدوى اقتصادية عالية بالنسبة للبنان، قياسًا على الاحتياجات والأوضاع المالية والاقتصادية الصعبة التي يعيشها لبنان..

وتجدر الإشارة إلى أن الفقرة (ب) من المادة 22 تحدد الأتاوة بنسبة 4٪ من الغاز الطبيعي القابل للتسويق. وهذه الأتاوة تستوفيها الدولة قبل توزيع الغاز المستخرج بين بترول كلفة للشركات (يجب أن لا تتعدّى نسبته 65٪) وبترول ربح يوزّع بين الشركات والدولة وفق قاعدة حسابية نصّت عليها الاتفاقية.

أولاً- المردود على صعيد قطاع الكهرباء، كانت خطة الكهرباء لسنة 2010 تلحظ استخدام الغاز الطبيعي بنسبة ثلثي مصادر الطاقة المستخدمة في إنتاج الكهرباء بحلول سنة 2030، في حين تختلف التقديرات بشأن حجم الطلب المحلّي على الغاز المستخدم في معامل الكهرباء اللبنانية باختلاف المصادر. فهذا الحجم يتراوح بين 2,6 مليار متر مكعّب (bcm) إلى 4 مليارات متر مكعّب (bcm) خلال الفترة

[7] - Journal of Petroleum geology 2018, & Marine and Petroleum Geology- 25 June 2020, & Oil and Energy Trends, Sep. 2011.

2020-2030[8]، وترتفع هذه التقديرات إلى 7 مليارات متر مكعّب سنة 2010 بحسب تقديرات وزارة الطاقة. ومن المتوقّع أن تصبح هذه النسبة أكبر بكثير مع التوسع في استخدام الغاز الطبيعي ليشمل القطاعات المنزلية والصناعية والتجارية والنقل والخدمات..

ثانيًا- على صعيد المالية العامة، بالإضافة إلى التأثير البيئي الجيد، فإن استخدام الغاز الطبيعي في معامل إنتاج الكهرباء له مردود حاسم على المالية العامة للدولة. إذ إن استخدام الغاز الطبيعي المنتج محلّيا في معامل إنتاج الكهرباء من شأنه أن يقلّص العجز في الموازنة العامة، خصوصًا أن تحويلات الخزينة إلى مؤسّسة كهرباء لبنان تساوي تقريبًا 17٪ من إجمالي الإنفاق العام.

ثالثًا- على صعيد الميزان الجاري، بلغت قيمة فاتورة استيراد المشتقّات النفطية لسنة 2022 حوالي 5,17 مليار دولار يضاف إليها 216,3 مليار دولار عبارة عن مستوردات غازات النفط، أي أكثر من 28٪ من قِيَم المستوردات البالغة 19 مليار دولار للسنة نفسها، وحوالي ثلث العجز في الميزان التجاري و87٪ من قيمة العجز في ميزان المدفوعات لسنة 2022 أيضًا. وبالتالي فإن التوسّع في استخدام الغاز الطبيعي المنتج محلّيا في مختلف قطاعات الاستهلاك والإنتاج المحلّية سيؤدّي حتمًا إلى تحسّن كبير في مختلف الموازين المالية العامة للبلاد، ما يعني تحقيق الحد الأدنى من الأمن الاقتصادي.

رابعًا- على صعيد التنافسية والبيئة، إذ إن إدخال الغاز الطبيعي الأرخص نسبيًا والأنظف بيئيًا في دورة النشاط الاقتصادي، وتحديدًا إنتاج الطاقة له مردود مؤكّد لناحية زيادة القدرة التنافسية للاقتصاد ككل وزيادة جاذبيته للاستثمارات الخارجية من جهة، وتحسين الظروف البيئية المحيطة بما توفّر من شروط معيشية وصحّية أفضل من جهة أخرى.

2. المردود الاستراتيجي البعيد المدى

يتوقّف بلوغ الدولة هذا المستوى من المردود على التزامها وقدرتها في تحقيق المحتوى الداخلي، الذي ينبغي أن يكون في صلب أية سياسة هادفة ومدروسة للصناعة البترولية، لا بل هدفها الأول والأخير. والمقصود بهذا المحتوى تحديدًا جملة أمور مترابطة ومتداخلة، أبرزها ما يلي:

- السعي لتوطين المعرفة والتكنولوجيا الخاصة بهذه الصناعة. لما لهذا الهدف من أهمّية قصوى في تعزيز الترابطات الأمامية والخلفية مع بقية قطاعات الاقتصاد الوطني.
- تحويل الثروة الطبيعية الناضبة المكتشفة من النفط والغاز إلى رأسمال بشري ومادي، علمي ومؤسّساتي مستدام لا ينضب، وبأقلّ ما يمكن من التكاليف المالية والبيئية وأكبر قدر من العائد.
- ضمان الأمن والاستقرار الاقتصادي والاجتماعي والبيئي للأجيال الحاضرة والقادمة.

ومن الواضح أن تحقيق هذه الغاية يتوقّف بدرجة كبيرة على وجود استراتيجية متكاملة لهذا القطاع تكون مدمجة كلّيًا ضمن رؤية كلّية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية للدولة، وتضمن للدولة السيطرة على مختلف مراحل سلاسل القيمة في الصناعة البترولية، سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة. وتقوم على ركائز أربع أساسية نستعرضها بالتفصيل على الشكل الآتي في القسم الثالث أدناه.

القسم الثالث: بحث في ركائز الاستراتيجية الوطنية المقترحة للصناعة البترولية

لقد سبق وأشرنا أعلاه إلى أن تحويل الثروة البترولية الناضبة إلى رأس مال بشري ومادي مستدام بأقلّ ما يمكن من التكاليف وأكبر قدر ممكن من العائد، وصولًا إلى ضمان الأمن الاقتصادي والاجتماعي والبيئي للأجيال الحاضرة والقادمة، يشكّل جوهر السياسات البترولية المنشودة. وغني عن البيان أن غياب هذه السياسات، كما يتبيّن في الحالة اللبنانية، يعني ببساطة رهن حاضر قطاع الصناعة البترولية ومستقبله بمشيئة الشركات الأجنبية ومن ورائها الدول صاحبة الجنسية، بما تملكه من إمكانيات وخبرات مالية وفنية وتكنولوجية، ومن دعم سياسي هائل ومؤثر يجعلها الأقدر على التحكّم وفرض شروطها، خصوصًا عندما نلاحظ أن الهمّ التجاري والمالي هو الطاغي على دفتر الشروط للتأهيل المسبّق ولمنح اتفاقية الاستكشاف والإنتاج. مما يجعل مكتسبات الدولة من هذا القطاع محصورة بفُتات من العوائد المالية الناتجة عن الأتاوة وحصّة الدولة في بترول الربح وتشغيل بعض مرافق الخدمات المحلّية وقلّة من اليد العاملة اللبنانية.

وبطبيعة الحال فإن البحث في متطلّبات بلورة هذه السياسات يفضي إلى جملة من العناصر تشكّل ركائز أساسية لها، نعرض أهمّها على الشكل الآتي:

[8] - بحسب برنامج دعم إدارة قطاع الطاقة 2010 Energy Sector Management Assisting Program (2010)، ورد في "Lebanon's Gas Trading Options"، بسام فتوح ولورا القطري.

الركيزة الأولى: السيادة الوطنية على قطاع البترول، ونعني بالدرجة الأولى زيادة المكوّن الوطني في مراحل الصناعة البترولية الثلاث كافّة، دون المساس بدور القطاع الخاص الوطني والأجنبي على قاعدتي الشراكة وملكية الدولة للأصول والموارد البترولية. وتكمن أهمّية هذا المطلب يكمن في تحقيق عدّة أهداف استراتيجية يمكن إيجازها كما يلي:

- اتخاذ كل الإجراءات الاستباقية اللازمة لتجنّب الوقوع في مُعضلة "لعنة الموارد"، من خلال دمج الصناعة البترولية بالاقتصاد الوطني وفصل تمويل الاستهلاك المحلّي العام والخاص عن عائدات النفط وحفظ حقوق الأجيال القادمة. وهنا بالتحديد يأتي دور الصندوق السيادي كما سنشير لاحقًا.
- توظيف عائدات البترول في مجالات متعدّدة منها: بناء القدرات الاستيعابية المتوفّرة للبلاد سواء على الصعيد الصناعي والزراعي والخدماتي والمعرفي، وفي مجال البنى التحتية، وصولًا إلى تعزيز النفوذ الديبلوماسي اللبناني في الخارج...
- توطين تكنولوجيا الصناعة البترولية داخل البلاد واستقطاب الطاقات اللبنانية المهاجرة.
- تعزيز قدرة الدولة على التحكّم فعلًا بوتيرة الأنشطة البترولية وما يترتب عليها من التزامات دولية، بما في ذلك ضبط معدّل وطريقة استنزاف الحقول البترولية من خلال فرض الالتزام بأفضل الممارسات للحفاظ على سلامة البئر وديمومتها (بحسب ما نص عليه دفتر الشروط للتأهيل المسبق ولمنح اتفاقية الاستكشاف والإنتاج الوارد في المادة 14 البند 14.7 من المرسوم رقم 4918 تاريخ 31 أيار 2019)، وصولًا إلى الالتزامات التي تفرضها الاتفاقيات الدولية سواء لناحية التسويق خارجيًا أو التحكّم بانبعاثات الكاربون على سبيل المثال.

ومع أن المادة 5 من اتفاقية الاستكشاف والإنتاج تمنح الدولة أو أي كيان مملوك للدولة فرصة المشاركة كصاحب حق في الأنشطة البترولية، إلا أنه بات من الواضح أن الدولة لا تنوي المشاركة بأي شكل من الأشكال، خصوصًا مع قرب منح الرخص في الدورة الثانية لتلزيم بقية الرقع للتنقيب والاستكشاف (جرى تمديد المهلة حتى 2 تشرين الثاني، كما أشرنا أعلاه). وإذا كان تحقيق هذا الهدف غير ممكن واقعيًا في المراحل الأولى للصناعة البترولية (Upstream)، على الأقلّ في المدى القريب نظرًا للتعقيدات التكنولوجية والتوظيفات الضخمة التي تتطلبها هذه المراحل، إلا أن الأوان لم يفت بعد لتحقيق هذه الغاية بالمشاركة في المرحلتين التاليتين، أي (Midstream) و (Downstream). وهنا تُطرح إشكاليات لا حصر لها تتصل بالقدرات والأدوات اللوجستية والمادية والبشرية والمالية والإدارية اللازمة، ونكتفي في ما يلي بالتطرّق للبنية التحتية والذراع التنفيذية على أن نُعالج بقية الإشكاليات لاحقًا.

أولًا: موضوع البنية التحتية، الدور والأهمّية، وهي تشمل نواحي كثيرة منها المادي والبشري والإداري والتنظيمي والتشريعي وما إلى ذلك. لكن هذه الفقرة تقتصر على تناول البعد المادي لهذه البنية تاركة الأبعاد الأخرى للفقرات اللاحقة. والمقصود بهذه البنية المادية شبكات النقل البري والبحري على اختلافها، كالأنابيب والطرقات والحاويات وخطوط السكك الحديدية والصهاريج، والموانئ، ومحطات التخزين والمعالجة، ومحطات التسييل والتغويز، ونقاط التسليم والتوزيع.. بالإضافة إلى مرافق الخدمات العامة المتهالكة أصلًا كالاتصالات والكهرباء. ومما لا شك فيه أن توفّر هذه البنى التحتية يُعتبر حاسمًا ليس في كفاءة وفعالية الاستخدام المحلّي للموارد المكتشفة وحسب، وإنما في تعظيم القيمة المضافة لهذه الصناعة البترولية على مستوى الاقتصاد ككلّ أيضًا.

وبالنظر إلى ضخامة الاستثمارات المطلوبة لتوفير هذه البنية التحتية من البديهي طرح التساؤل عن قدرة الدولة ومسؤوليتها في هذا المجال من جهة، والجدوى المتوقّعة قياسًا على التكاليف المرتفعة من جهة أخرى. وإن كانت نصوص اتفاقية الاستكشاف والإنتاج تشي في الواقع بأن الدولة قد تخلّت مسبقًا عن هذه المسؤولية لصالح الشركات الأجنبية.

فقد نصّت الفقرتان 5 و 6 من المادة 14 من اتفاقية الاستكشاف والإنتاج للأنشطة البترولية على ما يلي: "على أصحاب الحقوق إعداد خطة البنية التحتية للغاز وتسويقه وتقديمها إلى الوزير... ويجب تقديم هذه الخطة مع خطة الإنتاج والتطوير... على أن تتضمّن الخطة وصفًا للمنشآت المعدّة لمعالجة ونقل وتخزين وتسليم الغاز الطبيعي... ومعلومات بشأن اتفاقيات شراء الغاز والترتيبات المالية المتوقّعة فيما خص بناء المنشآت... والجدول المتوقع للتخطيط والإنشاء... والكميّات المتوقّع إنتاجها سنويًا من الغاز الطبيعي". ويمكن للشركات صاحبة الحق طلب تمديد المهلة من 180 يومًا إلى ثلاث سنوات. وفي حال رفض الوزير التمديد يكون أمام أصحاب الحق 60 يومًا لتقديم الخطة، وإلا اعتبر التخلّف إقرارًا نهائيًا من قبلهم بأن اكتشاف الغاز ليس

اكتشافًا تجاريًا، وبالتالي تعتبر خطة التطوير والإنتاج بالأصل ملغاة.

ومع افتراض أن الشركات التزمت فعلًا بالمهل والمواصفات، يبقى السؤال هل أن البنية التحتية المشار إليها مصمّمة أصلًا لتسويق وتوزيع حصّة الدولة محلّيا وخارجيًا. وما هي الضمانات لا بل الشروط والأسعار التي يمكن أن تقبل بها تلك الشركات لتسويق حصة الدولة؟ وإذا كانت هذه الشركات المشغّلة أو أصحاب التراخيص لديها مسبقًا أسواقها وخططها التي تضمن تسويق حصّتها من الغاز الطبيعي المستخرج، فماذا عن حصّة الدولة؟ وهل تملك الدولة أصلًا برامج وسياسات محدّدة حول كيفية التصرّف بهذه الحصص؟ وما هو شكل التوزيع النسبي لهذه الحصص بالأساس بين السوق المحلّي والتصدير نحو الخارج؟ وما هي الأسواق التي يمكن أن تشكّل وجهة للتصدير؟ وكيف سيتم تخزين حصة الدولة؟ وأين؟

ربما نجد الإجابة غير المباشرة عن هذه التساؤلات في العديد من موادّ وفقرات اتفاقية الاستكشاف والإنتاج، والتي تؤكّد ما ذهبنا إليه في التحليل أعلاه لناحية عدم امتلاك الدولة أية برامج أو سياسات لتكريس المكوّن الوطني في الصناعة البترولية وتعظيم المحتوى الداخلي لهذه الثروة الناضبة.

فقد نصّت الفقرة 8 من المادّة 14 أعلاه، على ما يلي: "للوزير حق الطلب بأن تكون حصّة الدولة من الأتاوات وبترول الربح غازًا طبيعيًا لاستعمال السوق المحلّي. كما يمكن أن يطلب من أصحاب الحقوق أن يبيعوا كلًا أو جزءًا من الغاز الطبيعي المنتج إلى الدولة أو إلى أي كيان تابع لها لاستعمال السوق المحلّي (ليس هناك أصلًا ما يلزم الشركات باعتماد هذا الخيار)". وتنص الفقرة 2 من المادّة 22 على أنه "يمكن للدولة استيفاء الأتاوة نقدًا بالدولار الأميركي أو على شكل بترول".

إلا أن عدم امتلاك الدولة للبنى التحتية الضرورية لنقل ومعالجة وتخزين الكمّيات الخاصة بها أو المشتراة يضفي على هذا الخيار (أي تصرّف الدولة بحصّتها) طابعًا نظريًا ويضعه في خانة رفع العتب. وبالتالي يصبح الخيار الحتمي المتاح هو حصول الدولة على حصتها تلك ماليًا وبالشروط التي تحدّدها الشركات. وهو ما تذهب إليه الفقرة 10 من المادّة ذاتها التي تنص على أنه: " في حال قرّر الوزير بالاتفاق مع وزير المالية أن الدولة لن تأخذ كلًا أو جزءًا من أتاوة الدولة أو من حصّتها في بترول الربح أو جزءًا من أي غاز طبيعي، يجب على أصحاب الحقوق تضمين هذا الغاز الطبيعي في أي اتفاقيات شراء وتسويق منصوص عليها في خطة البنية التحتية للغاز وتسويقه."

مما يعني عمليًا تلاشي الآمال بتعظيم المحتوى الداخلي للصناعة البترولية الناشئة محلّيا وتعزيز ارتباطاتها ببقية قطاعات الاقتصاد الوطني.

وتجنّبًا لهذه النتيجة يصبح من اللازم في الحدّ الأدنى التمسك بتطبيق الفقرة 4 من المادة 22 التي تنص على ما يلي: "يجب أن تتضمّن خطة التطوير والإنتاج وخطة البنية التحتية للغاز وتسويقه استعمال أو بناء منشآت نقل كافية لتمكين تسليم الأتاوات المستوفاة عينًا عند نقطة أو عدّة نقاط تسليم محدّدة فيها. وتعتبر تكاليف ونفقات استعمال أو بناء تلك المنشآت، نفقات قابلة للاسترداد إلى الحد المسموح به ..."

وفي مطلق الأحوال فإن توجه الدولة للحصول على حصتها نقدًا، وهذا هو المرجّح، يعطي الشركات الأجنبية الحرية التامّة في اختيار الطريقة المناسبة لها لتصريف حصتها وحصة الدولة المشتراة من الغاز الطبيعي. ومن الاحتمالات الواردة والأكثر واقعية في هذا المجال، أن تعمد هذه الشركات إلى معالجة مجمل كمية الغاز المتاح وتسييلها بواسطة منصّات عائمة أو سفن خاصة يصار بعدها إلى تصدير هذه الكمّيات مباشرة للخارج دون أن تطأ البرّ الوطني. مما يجعل القيمة المضافة لهذه الثروة حينها في حدّها الأدنى.

لذلك على الدولة وهيئاتها الناظمة ومؤسّساتها المعنية أن تكون حاسمة في هذا المجال لجهة الإصرار على نقل الكمّيات المستخرجة إلى البرّ لمعالجتها وتسييلها ضمن منشآت تقام خصيصًا لهذه الغاية. على أن يجري بعد ذلك توزيع جزء محدّد من هذه الكمّيات (ينبغي أن يحدّد بموجب قانون) للاستهلاك الداخلي سواء في قطاع الطاقة أو في المنازل والمصانع والخدمات والزراعة. ويصدّر الجزء المتبقّي أو يباع للشركات من خلال منافذ تحدّدها الدولة وتسيطر عليها.

ويمكن في هذا المجال الاستفادة من تجارب دول عديدة منتجة للنفط والغاز تعتمد نماذج اقتصادية معيّنة لتقدير احتياجات وكلفة البنى التحتية اللازمة للتحكّم بكمّيات البترول المستخرجة إنتاجًا ونقلًا وتخزينًا ومعالجة وتوزيعًا. وغالبًا ما تكون العمليات والأنشطة تحت إدارة وإشراف وتشغيل مؤسّسات تملكها الدولة. وفي أحيان كثيرة تدخل هذه المؤسّسات ضمن مشاريع مشتركة مع القطاع الخاص لتنفيذ هذه العمليات. إذ إن إنشاء البنى التحتية للصناعة البترولية قد لا يكون بالضرورة من مسؤولية ومهامّ الدولة مباشرة. بل يمكن أن تشكّل فرصة أكيدة للشراكة مع القطاع الخاص المحلّي والأجنبي للقيام بهذه المهمّة وجذب المزيد من الاستثمارات الخارجية المباشرة.

ولا يزال أمام الدولة بضع سنوات يؤمل استغلالها لوضع خطة للاستثمار في البنى التحتية، بتمويل مشترك خاصّ (داخلي وخارجي) وعامّ (بواسطة الصندوق السيادي أو عائدات إدارة موجودات الدولة من قِبل شركة تنشأ لهذه الغاية). وهذه الخطة ضرورية للتعجيل في استفادة لبنان من الثروة الغازية وتعزيز دوره الإقليمي والدولي في هذا المجال وخفض تكلفة الطاقة على المستهلكين والمنتجين عمومًا، بالإضافة إلى المساهمة في تقليص العجوزات في الموازين المالية العامّة للدولة، كما سبق وأشرنا. ومن أبرز ملامح الخطة المنشودة ما يلي:

- إنشاء شبكة لأنابيب الغاز في الداخل لربط حقول الغاز بمحطات الكهرباء، بعد تحويلها كلّها للعمل على الغاز. بالإضافة إلى شبكة محلّية أخرى لإيصال الغاز للمنازل والمصانع.
- الاستثمار في مصافي النفط بالتوازي مع إنشاء مرفأ أو أكثر (واحد في الجنوب وآخر في الشمال) للتمكّن لاحقًا من تصدير المشتقّات البترولية.
- إنشاء محطات متوسطة الحجم في المرحلة الأولى لتسييل الغاز الطبيعي، تتحوّل لاحقًا إلى محطات أكبر مما يمكّن لبنان من تبوّؤ مركز متقدم على صعيد تسييل الغاز الطبيعي وتصديره، بين مختلف التكتلّات والمنتديات الآخذة بالتشكل على الحوض الشرقي للمتوسط.
- إنشاء خزّانات كافية للمشتقات البترولية تكون موصولة بنقاط ومراكز تسليم مجهّزة لهذه الغاية. ويمكن لهذه الخزانات أن تكون إلى جانب مصافي النفط الموجودة حاليًا.

ثانيًا: الذراع التنفيذية للدولة في الصناعة البترولية، والمقصود تحديدًا في هذا المجال هو الشركة الوطنية للبترول.

ففي التعريف، تحمل هذه الشركة عادة جنسية الوطن الأمّ وتعمل محلّيا و/أو دوليًا في بعض أو جميع أقسام ومراحل الصناعة البترولية. وتعود ملكية هذه الشركة بالكامل للدولة، أو ربما تكون بالشراكة بين القطاعين العام والخاص مع احتفاظ الدولة بحصة وازنة من أسهم الشركة، بما يمكّنها من ممارسة حق الرقابة والسيطرة على الشركة.

وفي التشريع، فقد نص القانون 2010/132 في المادة 2/6 منه على إنشاء الشركة الوطنية للبترول بنص صريح. إلا أن هذا النص مكبّل بقيود قانونية واقتصادية وحسابات سياسية كما هو وارد على الشكل الآتي: "يمكن عند الاقتضاء وبعد التحقّق من وجود فرص تجارية واعدة، إنشاء شركة بترول وطنية، بمرسوم يتخذ في مجلس الوزراء بناء على اقتراح الوزير بالاستناد إلى رأي الهيئة".

كما اعتبرت المادّة التاسعة من الأحكام الرئيسية لاتفاقية التشغيل المشترك الواردة في الملحق (ج) من اتفاقية الاستكشاف والإنتاج (اتفاقية الاستكشاف والإنتاج مرسوم رقم 43) أنه " في حال اكتسبت الدولة أو أي كيان مملوك من الدولة نسبة مشاركة وفق المادّة 36 من اتفاقية الاستكشاف والإنتاج تصبح الدولة أو الكيان المملوك من الدولة طرفًا في اتفاقية التشغيل المشترك... ".

كذلك نصّت المادّة الخامسة – الفقرة 2 من اتفاقية الاستكشاف والإنتاج على مشاركة الدولة كما يلي: "يمكن للدولة أو لأي كيان مملوك من الدولة أن تصبح/يصبح في المستقبل صاحب حق تبعًا للمادة 36 من هذه الاتفاقية، ..."

وكانت كتلة التنمية والتحرير النيابية قد أعدّت اقتراح قانون لإنشاء شركة البترول الوطنية مطلع العام 2018، وأودعته لدى اللجان النيابية الفرعية لدراسته وإحالته إلى الهيئة العامة للمجلس. لكن هذا القانون لم يبصر النور حتى تاريخه.

وفي الدوافع، غنيّ عن البيان أن البترول يعتبر سلعة استراتيجية تحتّم السيطرة المباشرة عليها باعتبارها ثروة ناضبة لا يمكن تعويضها، وذلك لضمان عدم إساءة الشركات الأجنبية والخاصة عمومًا استغلالها طمعًا بالربح السريع. مما قد يطيح بالكثير من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية الحيوية، والتي أشرنا إليها أعلاه. وهي أهداف لا يمكن ضمان تحقيقها فعلًا من دون امتلاك شركة نفط وطنية باعتبارها وسيلة مباشرة لمشاركة الدولة في إدارة قطاع البترول.

وبذلك تبرز شركة البترول الوطنية كحاجة ماسّة للتخلّص من عدم تكافؤ الخبرات والمعرفة المتخصصة بين الدولة والشركات المتعدّدة الجنسيات. ففي هذا الإطار تعتبر الشركات الوطنية وسيلة رئيسية ليس للنفاذ إلى المعلومات المتصلة مباشرة بالصناعة البترولية وحسب، وإنما لاكتساب القدرة على تحليلها بما يؤدّي إلى تحسين الموقع التفاوضي للدولة مع تلك الشركات الأجنبية أيضًا. فالشركة الوطنية تسمح بتكوين المحتوى المحلّي للثروة البترولية عبر تراكم الخبرات من خلال التعلّم بواسطة الاشتغال بالعمل الحقلي مباشرة. كما أنها تعتبر قناة أساسية لتحويل التكنولوجيا نحو الوطن الأمّ، وبالتالي دفع عملية تطوير المجتمع نحو الأمام. وهذه الخبرات بالتأكيد لا يمكن اكتسابها بمجرّد تصميم عقود جيدة مع الشركات المشغلّة حتى لو ضمنت الدولة

التزام الشركات بتنفيذها فعلًا، أو إعداد نظام مالي- ضريبي متماسك وفعّال، أو غير ذلك من الترتيبات والتشريعات الناظمة. ولذلك تبقى المشاركة المباشرة للدولة عبر شركة بترول وطنية الضمانة الأكثر فاعلية للمصالح الوطنية، بالمقارنة مع قوى السوق ومبادرات الشركات الخاصة المحلّية والأجنبية، والتي لها مصالحها الذاتية غير المتطابقة بالضرورة مع المصالح الوطنية. وبمعنى آخر، تتحوّل شركة البترول الوطنية إلى عنصر توازن في السوق المحلّية، يحدّ من قدرة القطاع الخاص والشركات الأجنبية على التلاعب بالإمدادات النفطية المحلّية أو التلكّؤ أو الانسحاب لأسباب خاصة بالشركة أو بالبلد الأم. وهو ما يساهم في نهاية الأمر في تعزيز قدرة الدولة كلاعب قوي في سوق النفط.

ومع تأسيس شركة البترول الوطنية، على الأقل لإدارة المصالح التجارية للحكومة في قطاع البترول المنشود في المرحلة التمهيدية، تكتمل منظومة إدارة القطاع بركائزها الأربع، أي السياسية-التشريعية (المؤسسات والقوانين) والإدارية-التنظيمية (هيئة إدارة قطاع البترول) والتجارية (شركة البترول الوطنية)، والمالية-الاقتصادية (الصندوق السيادي، قيد الإنجاز).

وفي الوظائف والتمويل، يناط عادة بشركة البترول الوطنية تأدية أدوار متعدّدة، لكل منها شروطه ومستلزماته المادّية والمالية والبشرية. وبطبيعة الحال فإن هذه الأدوار تبدو متدحرجة تبعًا لمراحل تطوّر الشركة الوطنية ومشاركتها في استغلال الاحتياطيات البترولية سواء بشكل مباشر أو عبر شركات خدمات متخصصة. فقد تُكلّف بعض شركات البترول الوطنية في مراحل عملها المبكرة باستيراد المشتقّات النفطية وبإدارة حصة الدولة من الأتوة وبترول الربح، وتسويقها محليًا مع فرض رسوم على المبيعات، كما يحصل في العديد من الدول الإفريقية. لا بل نجد في العديد من التجارب أن شركات البترول الوطنية تحصل في المراحل المبكرة لإنشائها على حصة من الأسهم في المشروع كشرط في منح تراخيص للشركات الأجنبية. وتتراوح هذه الحصة بين 5٪ و 20٪، بينما تتولّى الشركات الأجنبية المشغّلة تغطية تكاليف الاستكشاف والتطوير. وهذه الحصة قد تحدّد بموجب القانون أو كحصيلة للتفاوض بين الطرفين. وشيئًا فشيئًا تعمد الكثير من شركات البترول الوطنية إلى زيادة حصتها في تراخيص تطوير الحقول البترولية، بالتزامن مع تعزيز مواردها المالية وتطوير قدراتها التقنية والبشرية المشار. وكلّما ازداد ولوج هذه الشركات لميدان النشاط البترولي التجاري، فإنها عادة ما تتخلّى عن الأنشطة الجانبية الإدارية والاجتماعية تدريجيًا لصالح مؤسّسات أخرى في الدولة تؤسّس لهذه الغاية، وذلك تجنّبًا لإرهاقها.

وبطبيعة الحال فإن شركة البترول الوطنية الحديثة العهد تحتاج لدعم مالي في بداية عملها لتمكينها من تغطية نفقاتها وتمكينها من الانطلاق، بانتظار استخراج البترول وتوزيعه وتحصيل المردود المالي الكافي، والذي يستغرق عادة بضع سنوات من تاريخ إنشاء وبداية عمل هذه الشركة كمشغّل في القطاع. وخلال هذه المرحلة الانتقالية تصبح الدولة هي المموّل الرئيسي للشركة، من خلال المصادر التالية:

- مخصّصات الموازنة العامّة،
- عائدات نشاط الشركة ذاتها، من خلال عمليات ثانوية تقوم بها: كالتكرير والنقل والتوزيع،
- الاحتفاظ بقسم من عائدات بيع المعلومات الجيولوجية أو مدفوعات المشغّلين (كعلاوات التوقيع على التراخيص، ورسوم استغلال السطح، ...)،
- مساهمات القطاع الخاص كشريك في رأس المال،

ومن الواضح أن الكثير من هذه المصادر تكون عادة محدودة، مما يضاعف من القيود المالية على توسع الشركات الوطنية في المرحلة التي تسبق الاستخراج على نطاق تجاري. وبذلك يصبح من الطبيعي أن يكون حجمها محدودًا نسبيًا من النواحي البشرية والمالية والتكنولوجية في المراحل الأولى لإنشائها.

وحتى مع افتراض قدرة الدولة على التمويل وليس من الحكمة توظيف استثمارات مكلفة وكبيرة لتطوير القدرات التشغيلية للشركة الوطنية في المراحل التمهيدية، ما لم يتمّ التأكد من وجود احتياطيات بترولية على نطاق تجاري تكفي لمدّة لا تقلّ عن 15 سنة، بحيث تتحقّق الجدوى الاقتصادية لهذا الاستثمار.

فهدف الشركة الوطنية في هذه المراحل التمهيدية ليس تحقيق الأرباح والمكاسب المالية. إذ لا وجود أصلًا لتكاليف تشغيل عالية أو لديون يتحتّم سدادها، كما سبق وأشرنا، إنما الهدف الرئيسي الاطلاع عن كثب على مجريات تشغيل القطاع من قبل الشركات الأجنبية المشغّلة، واكتساب الخبرات الإدارية والتكنولوجية من خلال التعاون والمشاريع المشتركة مع المستثمرين في القطاع الخاص الأجنبي والمحلّي، بما في ذلك تشغيل مراكز للأبحاث وتطوير الطاقة جنبًا إلى جنب مع تلك الشركات، وصولًا إلى تطوير المهارات والقدرات التنفيذية الخاصة بكوادر الشركة الوطنية.

وفي التحدّيات والعوائق، لا شك أن تأسيس شركة البترول الوطنية يطرح العديد من المحاذير والتحدّيات التي من غير المبرّر أن تُتخذ ذريعة من أجل إلغاء هذا المطلب الحيوي أساسًا، بقدر ما تفرض على المعنيين دراسة الموضوع من كل جوانبه بجدّ وإخلاص وصولًا إلى إيجاد الحلول الملائمة. خصوصًا أن هذه الشركة في مراحلها الأولى لا يُطلَب منها المشاركة فورًا في نشاطات الاستكشاف والتنقيب والاستخراج وتطوير المكامن، وما إلى ذلك من نشاطات تتطلّبها المرحلة الأولى من الصناعة البترولية، وبالتالي ليس مطروحًا استثمار رؤوس أموال طائلة وخبرات فنية وبشرية وتكنولوجية معقّدة ومكلّفة. فالمطروح بداية، كما سبق وأشرنا، يقتصر على تأسيس شركة وطنية كصاحبة حق غير مشغّلة[9] (non-operator) تُمنح حصّة محدّدة لا تقلّ عن 10٪ في رخصة واحدة أو أكثر من الرخص الممنوحة للشركات المستثمرة، والموزّعة على بلوك معيّن أو أكثر (على أن تحسم هذه التفاصيل في حينه تبعًا لظروف التفاوض مع الشركات المعنية). وذلك بما يتناسب مع المادة (2) من الأحكام الرئيسية لاتفاقية التشغيل المشترك الواردة في الملحق (ج) من اتفاقية الاستكشاف والإنتاج، والتي تحدّد هذه الحصة بنسبة 10٪ كحدّ أدنى لصاحب الحق غير المشغّل و35٪ كحدّ أدنى لصاحب الحق المشغّل.

ثم تتدرّج الشركة الوطنية بالمهامّ الموكلة إليها تبعًا لتطوّر مراحل الصناعة البترولية ومجالات العمل فيها، بعد أن تكون قد راكمت ما يكفي من الخبرات والمعلومات والإمكانيات المادية والبشرية، مع الأخذ بعين الاعتبار أن لكل مرحلة ومجال عمل تكلفته المالية والإمكانيات البشرية والخبرات الفنية اللازمة. ففي نهاية الأمر يحتاج تطوير لاعب وطني فاعل في قطاع النفط إلى مزيد من الوقت والمال. ويمكن التفاوض مع الشركات الأجنبية لحلّ إشكالية التمويل هذه مقابل تسهيلات إضافية معيّنة تمنحها الدولة لتلك الشركات.

وقد تكون الندرة النسبية للخبرات والكوادر البشرية الملائمة للخوض في غمار الصناعة البترولية المعقدة أحد التحدّيات المطروحة نظريًا. إلا أن الكثير من المسؤولين والمراقبين، ومنهم وزير النفط، يعترفون ويؤكدون على توفّر الموارد البشرية اللبنانية المتخصصة بالصناعة النفطية، وهي تتوّلى مراكز مرموقة في إدارة شركات نفطية كبرى في الخارج.

لكن تبقى بالفعل عدّة تحدّيات ماثلة أمام تأسيس شركة البترول الوطنية وعملها في مراحلها الأولى، ومنها على سبيل المثال:

- احتمال توسّع نفوذ الشركة وتدخّلها للتأثير في مجريات الأحداث السياسية المحلّية. وهذا التحدّي ربما يتطلّب تدابير تشريعية معيّنة.
- ارتفاع مستويات الفساد بمختلف أشكاله وبكل المقاييس والمؤشرات العالمية في مرافق الدولة اللبنانية. مما سيعيق الشركة عن تحقيق الفعالية المطلوبة، بحيث تتحوّل الشركة إلى مصدر جديد للمحاصصة وتوزيع المغانم على الأزلام والمحاسيب. وهذه المخاطر تفرض الالتزام بأعلى معايير الحوكمة والشفافية، كما سيأتي لاحقًا.
- التضارب المحتمل في المصالح بين شركة البترول الوطنية التي ستعمل حكمًا في السوق المحلّي على أسُس تجارية، وبين العديد من أقطاب السياسة والمال في البلاد ممن يمتلكون استثمارات في قطاع التجارة بالمشتقّات النفطية وما يتصل بها من خدمات. مما يحتمّ إنفاذ القانون واحترام السلطات لمعايير المنافسة العادلة والشريفة.

وفي الإمكانيات، تجدر الإشارة إلى أن الشركة الوطنية في مهامّها المشار إليها أعلاه لن تنطلق من الصفر. فهناك موجودات ثابتة (fixed assets) يمكن أن تساعدها في الانطلاق بعملياتها. والمقصود بهذه الموجودات منشآت النفط في كل من الزهراني وطرابلس التي تعود ملكيتها للدولة، والتي أوقف العمل فيها خلال السنتين 1989 و 1992 على التوالي. وبات العمل في هذه المنشآت يقتصر حاليًا على استيراد الفيول أويل والغاز أويل من خلال المصبّ فيهما، ثم تخزين هذه المشتقّات ليتمّ بعد ذلك معالجتها وتوزيعها في السوق المحلّية بواسطة شركات خاصة. علمًا أن هذه المنشآت تتمتّع بقدرة تخزين عالية تصل إلى 270 ألف طن، يمكن زيادتها بسهولة إلى ما يفوق 600 ألف طن. بما يجعلها من أضخم منشآت التخزين في المنطقة.

[9] - يوجد بحسب دفاتر الشروط لتأهيل شركات البترول المشاركة في جولات التراخيص لاستكشاف وإنتاج البترول في المياه اللبنانية نوعان من الشركات صاحبة الحق: النوع الأول عبارة عن شركات مشغّلة تتولى الإدارة المباشرة للعمليات الحقلية، بما في ذلك التصميم والحفر وإلاستخراج وتسهيلات البناء والصيانة والخدمات اللوجستية. وهي تمتلك أصولًا حول العالم لا تقلّ عن 10 مليارات دولار. والنوع الثاني شركات غير مشغّلة يقتصر دورها على المشاركة في لجنة إدارة التكتل النفطي الذي يضمّ المشغّلين وغير المشغّلين، وعلى ممارسة أنشطة تسويقية وتجارية وتوّلي مهامّ تنظيمية. ولا تقلّ أصول هذه الشركات عن 500 مليون دولار.

وإلى جانب المهامّ المشار إليها أعلاه قد يكون ضروريًا توسيع مفهوم شركة البترول الوطنية نحو ما يسمّى "شركة الطاقة الوطنية". بحيث تتولّى هذه الشركة مهامّ إنتاج مختلف أشكال الطاقة المتجدّدة أيضًا، إلى جانب البترول، بما يؤمّن للشركة موارد مالية إضافية من جهة ويوفّر للبلاد مصادر طاقة نظيفة هي بأمسّ الحاجة إليها من جهة أخرى.

الركيزة الثانية: البنى التنظيمية-المؤسّساتية والحوكمة الرشيدة، تتطلّب الحوكمة الكفؤة لقطاع الصناعة البترولية توفّر بنى تنظيمية ومؤسساتية ذات هياكل مرنة وغير فضفاضة بعيدًا عن المحاصصة الطائفية. فبالرغم من أن لبنان بات يمتلك ترسانة لا بأس بها من القوانين الخاصة بمكافحة الفساد وتعزيز الشفافية، خصوصًا في قطاع البترول، نجد أن ذلك لم يمنع تصنيف لبنان ضمن أكثر البلدان فسادًا في العالم حتى على صعيد إدارة الموارد. مما يعني أن العملية الإصلاحية تتعدّى النص القانوني لتطال صلب القضاء بصفة مؤسسة مستقلّة ونزيهة قادرة على المساءلة وإنزال العقاب، دون محسوبيات أو استثناء.

فقد صدر مؤخرًا مؤشر حوكمة الموارد لعام 2021[10]، وفيه تعبير عن القلق بشأن مستقبل إدارة الموارد في هذا البلد بسبب أدائه "الضعيف" في إدارة العائدات، و"السيء" على صعيد "البنية التمكينية"، بالرغم من أن لبنان سجّل درجة "مقبول" على صعيد قدرته على تحقيق القيمة من القطاع البترولي.

وبالنظر إلى بناء مستقبل مشرق لهذا القطاع ومتطلّبات تطويره من مرافق وبنى تحتية على اختلافها، تطرح التساؤلات حول عدم وضوح مسؤوليات وأدوار الجهات والمؤسّسات الحكومية المسؤولة عن إدارة هذه المرافق وآليّات التنسيق فيما بينها. فعلى سبيل المثال، من هي الجهة التي ستشرف على إدارة المحطات وشبكات النقل في المرافئ ونقاط التسليم، هل هي وزارة النقل أم الطاقة أو المالية أو الصناعة؟ وما هو دور القوى الأمنية المتعدّدة في هذا المجال؟ من سيتولّى عملية تنظيم وتطبيق التعرفات مقابل استخدام هذه المرافق؟ وكذلك ضمان التوازن والفعالية في استخدامها؟ خصوصًا أن اختيار هذه الجهات والمؤسّسات ليس بالأمر السهل والعادي. فالجهة المشرفة ينبغي أن تكون على دراية تامّة وشاملة بمختلف التطوّرات والتقلبات التي تتعرّض لها أسواق الطاقة في العالم.

وبنتيجة تلك التطوّرات المستجدّة قد نكون أمام ضرورة لإجراء تعديلات في بعض النصوص التشريعية لتطوير الصناعة البترولية ودفعها للأمام. ومن ذلك على سبيل المثال إعادة النظر بصلاحيات هيئة إدارة قطاع البترول وآليّة تعيينها بعيدًا عن المحاصصة الطائفية. وذلك عن طريق التخفيف من تبعيتها للوزير وتعزيز صلاحياتها بمنحها دورًا تقريريًا وتحديدًا فيما يتعلّق بالجوانب الفنية والتقنية للأنشطة البترولية.

الركيزة الثالثة: الاستيعاب الاقتصادي للثروة البترولية،

تتعدّد الغايات من السعي لبناء قطاع نفطي متكامل ومثمر، لعلّ من أبرزها ثلاث هي:

- تحويل الموارد البترولية المتاحة إلى رساميل وأصول لمشاريع صناعية وإنتاجية وتنموية لخدمة الأجيال الحالية والقادمة،
- ضمان التوازن المالي لخزينة الدولة للحؤول دون تعاظم المديونية،
- تحصين الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي في مواجهة الصدمات الخارجية عمومًا، وتداعيات عدم استقرار الأسعار في أسواق الطاقة العالمية تحديدًا،

وبتعبير آخر، يبقى الهدف النهائي من هذا الجهد هو تحويل الثروة البترولية الناضبة والمحدودة إلى رأسمال إنتاجي مستدام. وهذا الأمر يتطلّب اتخاذ مجموعة إجراءات تخدم استيعاب عائدات البترول المرتقبة في الاقتصاد الوطني، عبر إقامة مؤسّسات مالية متخصّصة ومستقلّة تكون محاطة بشبكة أمان محكمة من النزاهة والحوكمة الرشيدة. ويأتي في مقدّمة هذه المؤسّسات الصندوق السيادي.

كنا قد أشرنا أعلاه إلى إنجاز مشروع قانون الصندوق السيادي في اللجان النيابية، على أن يعرض على الهيئة العامّة للبرلمان لإقراره في وقت لاحق. وبمعزل عن الغموض والإبهام المحيطين بالصيغة النهائية لهذا القانون لكثرة ما طرأ عليه من تعديلات، لا بدّ من التأكيد على أن نجاح عمل أي صندوق سيادي يرتبط بشروط باتت معروفة عالميًا، وهي لازمة بوصفها إجراءات استباقية لتجنيب البلاد ظاهرة المرض الهولندي ومخاطر الانزلاق والوقوع في لعنة الموارد. ويمكن ترجمة هذه الشروط لبنانيًا بالحرص على تأسيس صندوق يتمتّع بهيكلية إدارية وتنفيذية رشيقة ومرنة، خارج منطق المحاصصة الطائفية المعتادة محليًا، ومحصّنة بآليّات حديثة وديناميكية لاتخاذ القرارات المتصلة بإدارة عائدات

[10] - راجع مؤشر حوكمة الموارد لعام 2021- لبنان، Natural Resource Governance Institute

الصندوق بما يكفل تحويلها إلى توظيفات وادخارات رشيدة لضمان الأمن المالي والاقتصادي والاجتماعي، وليس إلى محفظة خاصة لبعض الفئات أو لتغطية خسائر سياسات مالية ونقدية عامّة، مع وجوب أن نأخذ بعين الاعتبار المتغيرات التي فرضت نفسها في السنوات الأخيرة من جرّاء الأزمة المالية والنقدية والمصرفية واحتياجات النهوض والتعافي الاقتصادي والمالي.

ولذلك ينتظر أن يجيب قانون الصندوق السيادي العتيد على مجموعة أسئلة، منها على سبيل المثال كيف وبأي نسب سوف توزّع إيرادات الصندوق بين الجيل الحالي والأجيال القادمة؟ وما هي حدود المساهمة في المالية العامة للدولة، بما فيها تمويل خطط وبرامج حلّ الأزمة الراهنة؟ ما هي الإجراءات القانونية لضمان استقلالية الصندوق وفعاليته ومرونته في مواجهة الأوضاع غير المستقرّة؟

وفي إطار الاستيعاب الاقتصادي للثروة البترولية أيضًا، ينبغي فصل العائدات البترولية عن المالية العامة للدولة، بمعنى عدم المبالغة في اعتماد الموازنة العامة على تلك العائدات.

الركيزة الرابعة: بناء القدرات الوطنية لإدارة القطاع البترولي،

إن من المسلّمات البديهية في أي رؤية أو استراتيجية وطنية لقطاع البترول تضمينها ركيزة جوهرية تتمحور حول سعي الدولة الدؤوب، بكل مؤسّساتها وإداراتها المعنية، لردم الفجوة في الموارد البشرية والمادية والإمكانيات اللوجستية والعلمية والمالية الوطنية اللازمة لإدارة القطاع البترولي، وذلك كشرط ضروري وأساسي في تحقيق هدف زيادة المكوّن الوطني وتعزيزه في الصناعة البترولية.

إن منظومة التشريعات المتعلّقة بقطاع البترول، والتي أشرنا إلى معظمها أعلاه، تضمّنت فرض التزامات صريحة على شركات البترول لجهة تدريب وتوظيف نسبة عالية من اليد العاملة اللبنانية. وقد ألزمت المادّة 20 من الاتفاقية الخاصة بالاستثمار في البلوك رقم 9 الشركات المستثمرة والمقاولين توظيف 80٪ من العاملين في مختلف أنشطة المشروع البترولي من أصحاب الجنسية اللبنانية. إلا أن استيفاء هذا الشرط يتطلّب توفّر يد عاملة لبنانية تكون مدّربة وماهرة. وهو ما حاول المرسوم رقم 2017/43 استدراكه والطلب من الشركات تخصيص جانب من نشاطها لتوفير التدريب اللازم للقوى العاملة المحلّية.

ولكن ذلك لا يعفي الدولة من واجباتها في مجالات تأهيل وتدريب اليد العاملة اللبنانية، وتطوير قدراتها العلمية والتكنولوجية في مجال الصناعة البترولية. سواء بصورة منفردة أو ضمن مشاريع مشتركة مع القطاع الخاص المحلّي والأجنبي. ويمكن تمويل هذا النشاط باقتطاع نسبة من الرسوم ولاحقًا من عائدات بترول الربح.

رسم توضيحي رقم 2: الركائز الأربع للصناعة البترولية في لبنان

3. قياس مُحدّدات التجارة الخارجية للبنان باستخدام نموذج جاذبية التجارة

يشهد لبنان أزمة اقتصادية غير مسبوقة في تاريخه اتسمّت باضطراب مالي حادّ، وانخفاض قياسي في احتياطيات النقد الأجنبي، وتدهور في ميزان المدفوعات. ونظرًا لأن الدولة تواجه واحدة من أصعب فترات الانكماش الاقتصادي في تاريخها فإن فهم مُحدّدات الصادرات لا يصبح مهمًا من الناحية الأكاديمية فحسب، وإنما يكتسب أهمّية قصوى بالنسبة لواضعي السياسات وأصحاب المصلحة في تنشيط قطاع التصدير وتعزيز النموّ الاقتصادي المستدام وصولًا إلى انتشال لبنان من ضائقته المالية.

كان للأزمة المالية المستمرة، التي بدأت في نهاية عام 2019، عواقب بعيدة المدى على المشهد الاقتصادي في لبنان. حيث أدّى النقص في احتياطيات العملات الأجنبية وانخفاض ثقة المستثمرين إلى ضغوط هائلة على الليرة اللبنانية وارتفاع معدّلات التضخّم مما أعاق قدرة الحكومة على خدمة ديونها الخارجية وفاقم أزمة ميزان المدفوعات في البلاد.

وسط هذه الظروف الصعبة، برز قطاع التصدير باعتباره خشبة الخلاص للانتعاش الاقتصادي في لبنان. إذ إن زيادة الصادرات يمكن أن تؤدّي دورًا محوريًا في تعويض اختلال التوازن التجاري وجذب تدفّقات النقد الأجنبي، وتقليل الاعتماد على الواردات. فالاستراتيجيات الهادفة لتنويع أسواق التصدير وتعزيز الصناعات ذات القيمة المضافة، فضلًا عن الاستفادة من الموقع الجغرافي الفريد للبنان، يمكن أن تساهم بالتأكيد في التخفيف من تأثير الأزمة المالية واستعادة الثقة في الإمكانات الاقتصادية للبلاد.

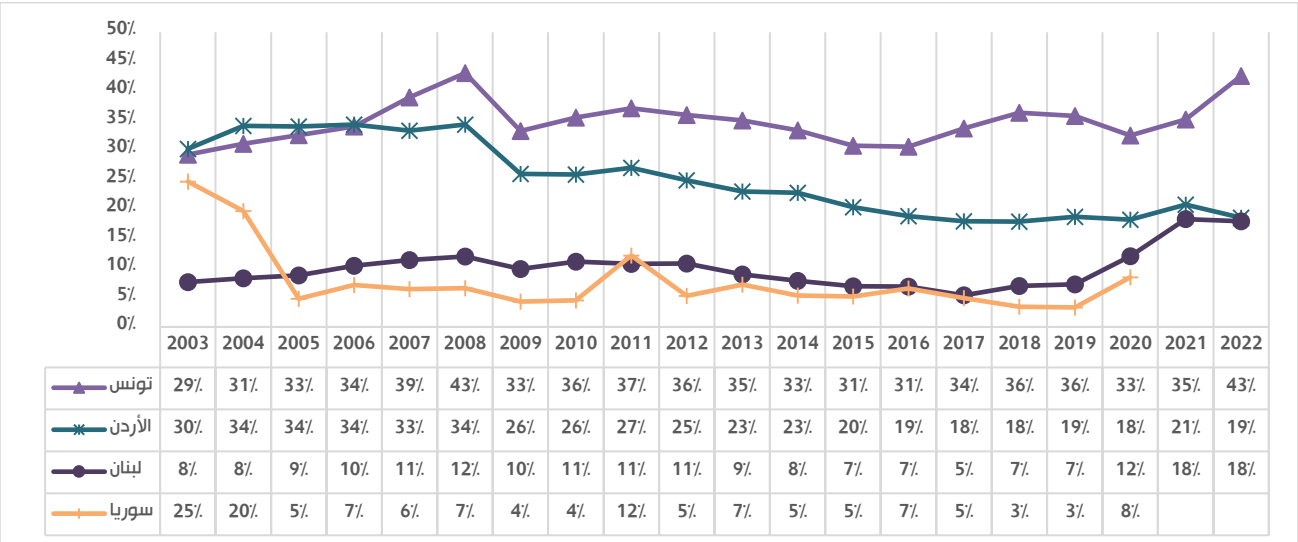
وتسعى هذه الورقة إلى إلقاء الضوء على المحدّدات الرئيسية في تعزيز الصادرات اللبنانية، مستخدمة في ذلك إطار **نموذج الجاذبية** خلال الفترة الممتدة من 2003 إلى 2022. حيث هذا النموذج يتيح لنا كأداة تم التحقّق من صحتها تجريبيًا تحديد محرّكات العلاقات التجارية الثنائية والديناميات المؤثرة في تبادل السلع والخدمات بين الدول.

ومن خلال هذا النموذج يمكن الإجابة عن الكثير من الأسئلة الحاسمة تجاريًا، من مثل: هل هناك شركاء تجاريون محدّدون لعبوا دورًا تاريخيًا مهمًا في صادرات لبنان؟ كيف أثّر الحجم الاقتصادي والقرب الجغرافي والاستقرار السياسي على أنماط التجارة في لبنان؟ علاوة على ذلك تسعى هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على التأثير المحتمل للأزمة المالية المستمرة على ديناميّات التجارة والاقتصاد في البلاد عمومًا.

أولًا. أداء التجارة الخارجية للبنان 2003-2022

- نسبة الصادرات إلى الناتج المحلّي الإجمالي: اتسمت التجارة الخارجية للبنان بالاستقرار خلال الفترة الممتدة من 2003 حتى 2022، فحصّة الصادرات اللبنانية من إجمالي الصادرات العالمية بقيت ثابتة في حدود 0.02٪. وبلغ متوسّطها إلى الناتج المحلّي الإجمالي في الفترة بين 2003-2019 حوالي 8.86 ٪، ليرتفع بعد ذلك في السنوات 2020-2022 إلى 16.07٪ كمؤشر على تراجع حجم الناتج المحلّي الإجمالي وليس نتيجة زيادة الصادرات. ويشير الجدول أدناه إلى تطوّر حجم الصادرات إلى الناتج المحلّي الإجمالي في لبنان بالمقارنة مع بعض دول المنطقة:

رسم بياني رقم 1: حصة الصادرات إلى الناتج المحلّي الإجمالي في دول مختارة 2003-2022

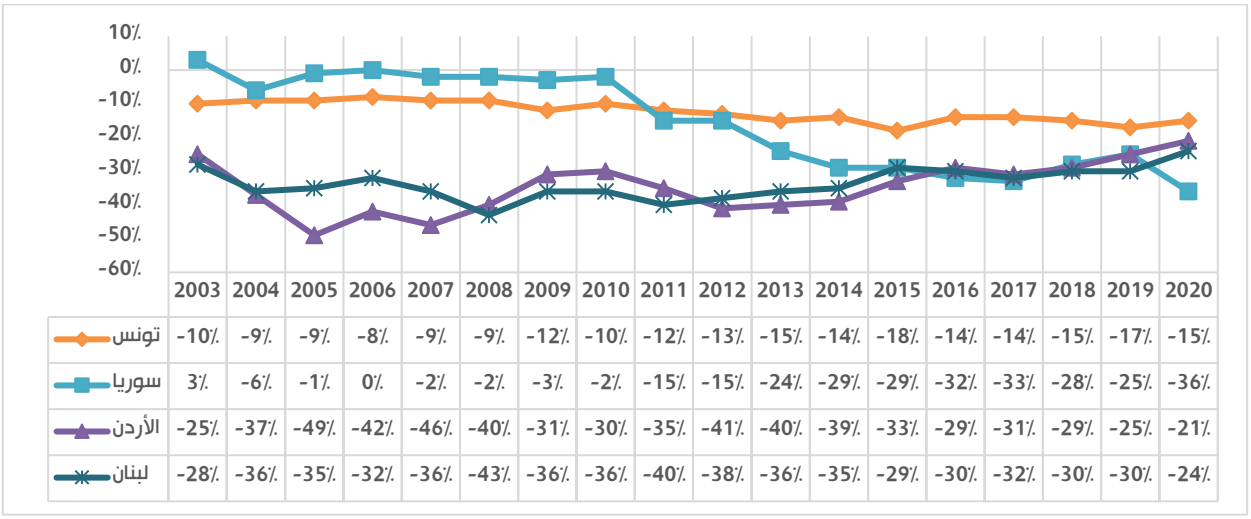


	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
تونس	29٪	31٪	33٪	34٪	39٪	43٪	33٪	36٪	37٪	36٪	35٪	33٪	31٪	31٪	34٪	36٪	36٪	33٪	35٪	43٪
الأردن	30٪	34٪	34٪	34٪	33٪	34٪	26٪	26٪	27٪	25٪	23٪	23٪	20٪	19٪	18٪	18٪	19٪	18٪	21٪	19٪
لبنان	8٪	8٪	9٪	10٪	11٪	12٪	10٪	11٪	11٪	11٪	9٪	8٪	7٪	7٪	5٪	7٪	7٪	12٪	18٪	18٪
سوريا	25٪	20٪	5٪	7٪	6٪	7٪	4٪	4٪	12٪	5٪	7٪	5٪	5٪	7٪	5٪	3٪	3٪	8٪		

المصدر: من إعداد المركز استنادًا إلى بيانات من مركز التجارة العالمي (أرقام الصادرات) والبنك الدولي (الناتج المحلّي الإجمالي)

-حساب الميزان التجاري إلى الناتج المحلّي الإجمالي: بلغ حجم العجز التجاري المتراكم في لبنان بين 2003-2022 حوالي 253 مليار دولار. أي بمتوسط 34 ٪ قياسًا على الناتج المحلّي الإجمالي في الفترة بين 2003 -2020. وارتفعت هذه النسبة إلى 42٪ عام 2021 من جرّاء تدهور الناتج إبّان الأزمة الاقتصادية التي عصفت بالاقتصاد اللبناني منذ نهاية عام 2019. ويتبيّن من خلال المقارنة مع بعض دول المنطقة تشابه هذه النسبة مع الأردن، بينما لم تتجاوز العشرين في المئة في تونس وبقيت دون 10٪ في سوريا قبل محنة سنة 2011، كما يتضح بحسب الجدول الآتي:

رسم بياني رقم 2: حساب الميزان التجاري إلى الناتج المحلّي الإجمالي في دول مختارة 2003-2020



	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
تونس	-10٪	-9٪	-9٪	-8٪	-9٪	-9٪	-12٪	-10٪	-12٪	-13٪	-15٪	-14٪	-18٪	-14٪	-14٪	-15٪	-17٪	-15٪
سوريا	3٪	-6٪	-1٪	0٪	-2٪	-2٪	-3٪	-2٪	-15٪	-15٪	-24٪	-29٪	-29٪	-32٪	-33٪	-28٪	-25٪	-36٪
الأردن	-25٪	-37٪	-49٪	-42٪	-46٪	-40٪	-31٪	-30٪	-35٪	-41٪	-40٪	-39٪	-33٪	-29٪	-31٪	-29٪	-25٪	-21٪
لبنان	-28٪	-36٪	-35٪	-32٪	-36٪	-43٪	-36٪	-36٪	-40٪	-38٪	-36٪	-35٪	-29٪	-30٪	-32٪	-30٪	-30٪	-24٪

المصدر: من إعداد المركز استنادًا إلى بيانات من مركز التجارة العالمي (أرقام الصادرات) والبنك الدولي (الناتج المحلّي الإجمالي)

- شركاء لبنان التجاريون: يتبيّن من تحليل صادرات لبنان للفترة بين 2003-2022، عدم استقرار دول المقصد كشركاء تجاريين حيث يتغيّر توزيع هذه الدول، في إشارة إلى عدم استدامة وجهة الصادرات بقدر ما تغلب عليها الصفقات بدل الشراكات التجارية الثابتة. مما يفرض على الصادرات اللبنانية تحدّيًا كبيرًا في إيجاد أسواق دائمة ومستقرة، وبالتالي البقاء في حالة استكشاف دائم لأسواق جديدة ومواجهة تقلّبات الطلب المفاجئة.

وعلى سبيل المثال تراجعت حصة السعودية من إجمالي الصادرات اللبنانية إلى 3٪ و0٪ في عامي 2021 و 2022 على التوالي ، مقارنة بمتوسط حصة بلغ 7٪ في الفترة بين 2003-2020، وذلك عقب "حادثة الرمّان" ومنع السعودية استيراد البضائع من لبنان.

جدول رقم 1: حصة شركاء التصدير من إجمالي الصادرات اللبنانية 2003-2022

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
الإمارات العربية المتحدة	10٪	10٪	10٪	8٪	8٪	8٪	11٪	13٪	11٪	9٪	14٪	12٪	15٪	24٪	23٪
سورية	6٪	6٪	5٪	5٪	6٪	13٪	7٪	6٪	6٪	9٪	6٪	5٪	3٪	3٪	10٪
تركيا	6٪	3٪	5٪	6٪	4٪	5٪	4٪	3٪	2٪	4٪	5٪	2٪	3٪	3٪	4٪
مصر	4٪	2٪	5٪	2٪	2٪	2٪	3٪	3٪	2٪	2٪	4٪	2٪	3٪	4٪	4٪
العراق	8٪	8٪	6٪	9٪	5٪	8٪	5٪	8٪	5٪	6٪	5٪	4٪	4٪	3٪	4٪
سويسرا	9٪	22٪	12٪	12٪	12٪	4٪	2٪	2٪	3٪	5٪	4٪	28٪	28٪	10٪	4٪
الأردن	3٪	3٪	2٪	3٪	3٪	4٪	4٪	3٪	3٪	3٪	2٪	2٪	2٪	2٪	2٪
السعودية	6٪	7٪	6٪	7٪	8٪	8٪	10٪	11٪	8٪	9٪	6٪	7٪	6٪	3٪	0٪
جنوب إفريقيا	0٪	2٪	8٪	16٪	18٪	10٪	8٪	6٪	18٪	11٪	5٪	2٪	0٪	0٪	0٪

المصدر: من إعداد المركز استنادًا إلى بيانات من مركز التجارة العالمي (أرقام الصادرات)

ولتوضيح هذه التغيّرات في حصص الشركاء قمنا بتصميم منهجية جديدة مبنيّة على معامل الاختلاف (Coefficient of Variation) لتمييز العلاقات الاقتصادية المستقرّة للبنان عن غيرها على صعيدي الدولة والسلعة. ويُعتبر معامل الاختلاف مقياسًا إحصائيًا يحدّد التباين النسبي أو تشتّت مجموعة البيانات. مما يسمح بتكوين رؤية قيّمة لمدى استقرار العلاقات التجارية مستقبلًا. ويشير معامل الاختلاف الأعلى إلى عدم استقرار حصة الشريك التجاري من الصادرات اللبنانية، والعكس صحيح. وبذلك يسمح لنا استخدام معامل الاختلاف[11] في هذا التحليل بتمييز الأنماط والاتجاهات في الصادرات اللبنانية، وبالتالي المساهمة في وضع الأسس لاتخاذ قرارات أكثر دقّة في تعزيز التنويع التجاري، من خلال تحديد الشركاء التجاريين الاستراتيجيين، وبما يخدم استقرار النموّ الاقتصادي والاستقرار على المدى الطويل.

وفي الجدول أدناه قمنا بحساب معامل الاختلاف لتحديد طبيعة العلاقة التجارية مع أبرز شركاء لبنان التجاريين خلال السنوات 2003-2022. وعلى ذلك فإن الدول التي سجّلت معامل اختلاف أقل أو يساوي 45 يمكن اعتبار العلاقة التجارية معها مستقرة، وأكثر من 45 علاقة غير مستقرة.

أما بالنسبة لأهمّية هذه العلاقة بحدّ ذاتها فقد تم تحديدها بالقياس إلى متوسط حصّتها من الصادرات اللبنانية في الفترة ذاتها. وقد وصِفت الدول ذات الحصة أكثر من 5٪ بالشركاء الأكثر أهمّية، وبين 1٪ و 5٪ بالشركاء متوسطي الأهمّية، والأقل من 1٪ بالشركاء الأدنى أهمّية. وتجدر الإشارة إلى أنه على هامش هذا المؤشر ومتوسط الحصة جرى ملاحظة التغيّرات وربطها بالأزمة الاقتصادية، كما في حالة سويسرا التي سجّلت معامل اختلاف يساوي 74.9 مع كونها وجهة مستقرة، والسبب في ارتفاع المؤشر هو زيادة حصّتها بشكل كبير في سنوات الأزمة.

جدول رقم 2: درجة استقرار وجهة الصادرات اللبنانية 2003-2022

البلد	معامل الاختلاف	متوسط الحصة من الصادرات اللبنانية	نوع العلاقة
سويسرا[12]	74.96	11.51٪	علاقة مستقرة وشريك استراتيجي ذو أهمية
الإمارات	42.63	11.23٪	علاقة مستقرة وشريك استراتيجي ذو أهمية
سوريا	34.17	6.85٪	علاقة مستقرة وشريك استراتيجي ذو أهمية
السعودية	33.88	6.72٪	علاقة مستقرة وشريك استراتيجي ذو أهمية
العراق	41.43	6.48٪	علاقة مستقرة وشريك استراتيجي ذو أهمية
جنوب إفريقيا[13]	122.02	5.19٪	علاقة غير مستقرة على الرغم من ارتفاع متوسط حصته من الصادرات اللبنانية
تركيا	35.59	4.29٪	علاقة مستقرة وشريك استراتيجي متوسط الأهمية
الأردن	19.78	3.08٪	علاقة مستقرة وشريك استراتيجي متوسط الأهمية
مصر	34.82	2.83٪	علاقة مستقرة وشريك استراتيجي متوسط الأهمية
قطر	37.20	2.77٪	علاقة مستقرة وشريك استراتيجي متوسط الأهمية
الكويت	33.86	2.51٪	علاقة مستقرة وشريك استراتيجي متوسط الأهمية
الولايات المتحدة الأميركية	42.80	2.34٪	علاقة مستقرة وشريك استراتيجي متوسط الأهمية
فرنسا	68.28	2.18٪	علاقة غير مستقرة وشريك استراتيجي متوسط الأهمية
الصين	104.94	1.57٪	علاقة غير مستقرة وشريك استراتيجي متوسط الأهمية
بلجيكا	74.14	1.38٪	علاقة غير مستقرة وشريك استراتيجي متدن الأهمية
كوريا الجنوبية	52.20	1.23٪	علاقة غير مستقرة وشريك استراتيجي متوسط الأهمية
المملكة المتحدة	33.68	1.22٪	علاقة مستقرة نسبيًا وشريك استراتيجي متوسط الأهمية
ألمانيا	21.60	1.18٪	علاقة مستقرة وشريك استراتيجي متوسط الأهمية
نيجيريا	30.23	1.14٪	علاقة مستقرة وشريك استراتيجي متوسط الأهمية

[11] Coefficient of Variation COV= (Standard Deviation / Mean) *100

[12] - تستحوذ سويسرا على حصة وازنة ومستقرة من الصادرات اللبنانية وخاصة في قطاع المجوهرات. ولذلك فإن ارتفاع معامل الاختلاف هو نتيجة ارتفاع حصتها من الصادرات اللبنانية خاصة بعد الأزمة بشكل كبير.

[13] - البضائع الرئيسية التي يتم تصديرها إلى جنوب إفريقيا عبارة عن مجوهرات ضمن الفئة HS 71 من النظام المنسّق. وقد بدأ التصدير بشكل كبير في عام 2009 قبل أن يتوقف بعد العام 2019.

إسبانيا	28.83	1.11٪	علاقة مستقرة وشريك استراتيجي متوسط الأهمية
إيطاليا	24.99	1.11٪	علاقة مستقرة وشريك استراتيجي متوسط الأهمية
اليونان	65.09	1.09٪	علاقة غير مستقرة وشريك استراتيجي متوسط الأهمية
الكونغو	32.37	0.94٪	علاقة مستقرة وشريك استراتيجي أقل أهمية
ساحل العاج	48.70	0.87٪	علاقة مستقرة نسبيًا وشريك استراتيجي أقل أهمية
المصدر: من إعداد المركز			

- تطوّر الصادرات اللبنانية 2003-2022 بحسب المنتجات على مستوى البند HS 2: قد يكون عدم استقرار طبيعة السلع المصدّرة سنويًا أحد الأسباب وراء تقلّب واختلاف وجهة الصادرات وتفاوت حصص الشركاء التجاريين. فبحسب الرسم البياني أدناه نجد أن أكثر من نصف الصادرات اللبنانية قد تركز في سبع مجموعات من السلع، أبرزها المجوهرات (HS 71) التي بلغ متوسط حصتها من الصادرات بين عامي 2003-2022 حوالي 24٪، ومن ثم آلات وأجهزة كهربائية وأجزاؤها (HS 85) بنسبة 7٪، أما المفاعلات والمراجل والآلات والأجهزة (HS 84) فبلغت حصتها 6٪ ، ومن ثم السيارات والعربات (HS 87) بنسبة 4٪، والحديد الصب والفولاذ (HS 72) بمتوسط 4٪، واللدائن ومصنوعاتها (HS 39) بنسبة 4٪، والورق والكرتون ومصنوعاتها (HS 48) حوالي 4٪ ، ومحضرات خضر وثمار (HS 20) التي سجلت نسبة 3٪.

جدول رقم 3: حصة الصادرات إلى الناتج المحلّي الإجمالي في دول مختارة 2008-2022

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
HS 71	17٪	32٪	26٪	35٪	36٪	18٪	14٪	13٪	24٪	21٪	17٪	39٪	39٪	25٪	21٪
HS 85	8٪	7٪	9٪	7٪	6٪	7٪	6٪	6٪	5٪	6٪	8٪	4٪	3٪	3٪	5٪
HS 84	7٪	8٪	9٪	5٪	5٪	6٪	6٪	6٪	5٪	5٪	5٪	6٪	5٪	4٪	5٪
HS 87	1٪	3٪	8٪	1٪	3٪	3٪	8٪	11٪	12٪	1٪	7٪	0٪	4٪	6٪	7٪
HS 72	6٪	3٪	4٪	6٪	3٪	4٪	3٪	1٪	2٪	4٪	3٪	2٪	2٪	4٪	4٪
HS 39	4٪	3٪	3٪	3٪	3٪	3٪	4٪	4٪	4٪	4٪	5٪	4٪	3٪	3٪	10٪
HS 48	4٪	4٪	3٪	4٪	2٪	2٪	2٪	2٪	2٪	2٪	2٪	2٪	1٪	1٪	2٪
HS 20	2٪	3٪	2٪	3٪	2٪	3٪	3٪	4٪	3٪	4٪	3٪	3٪	3٪	3٪	3٪

المصدر: من إعداد الباحث استنادًا إلى بيانات من مركز التجارة العالمي (أرقام الصادرات)

استقرار حصص السلع المصدّرة: ولحساب درجة الاستقرار في حصص السلع المصدّرة من إجمالي الصادرات اللبنانية، قمنا بحساب معامل الاختلاف الذي استخدمناه سابقًا في تحديد درجة الاستقرار لحصص الشركاء التجاريين، وذلك بغية تحديد السلع الاستراتيجية للاقتصاد اللبناني. والجدول أدناه يتضمّن النتائج التي توصّلنا إليها، فالسلع التي سجّلت معامل اختلاف أقلّ أو يساوي 45 تعتبر سلعًا مستقرة، وأكثر من 45 سلعة غير مستقرة. أما الأهمّية فقد تم تحديدها بالنسبة إلى متوسط حصّتها من الصادرات اللبنانية بين عامي 2003-2022. إذ أن السلع ذات الحصة أكثر أو تساوي 5٪ تعتبر سلعًا ذات أهمّية استراتيجية، وبين 1٪ و 5٪ هي سلع متوسطة الأهمية، والأقل من 1٪ لسلع متدنية الأهمّية. كذلك لم يتم الاكتفاء بالمؤشر ومتوسط الحصة بل تعدّاهما إلى ملاحظة الباحث للتغيّرات الحاصلة وخاصة في فترة الأزمة لمزيد من الدقّة في التحليل.

جدول رقم 4: درجة استقرار حصة المنتجات من إجمالي الصادرات اللبنانية 2003-2022

HS2		متوسط الحصة 2003-2022	معامل الاختلاف	طبيعة السلع
71	لؤلؤ ومعادن ثمينة ونقود	23.8٪	36.6	منتج مستقر وذو أهمية عالية
85	آلات وأجهزة كهربائية وأجزاؤها	6.8٪	29.8	منتج مستقر وذو أهمية عالية
84	مفاعلات ومراجل وآلات وأجهزة وأدوات آلية	5.9٪	20.9	منتج مستقر وذو أهمية عالية
87	عربات سيارة، جرارات، دراجات وعربات أرضية أخر	4.1٪	92.5	منتج غير مستقر وذو أهمية متوسطة
72	حديد صب (زهر) وحديد وصلب (فولاذ)	3.9٪	41.0	منتج مستقر وذو أهمية متوسطة
39	لدائن و مصنوعاتها	3.8٪	42.9	منتج مستقر وذو أهمية متوسطة
48	ورق وكرتون ومصنوعاتهما من عجائن السليلوز	2.8٪	38.4	منتج مستقر وذو أهمية متوسطة

20	محضرات خضر وثمار وفواكه	2.8٪	17.5	منتج غير مستقر وذو أهمية متوسطة
94	أثاث; أثاث للطب والجراحة; أصناف للأسرة وما يماثلها	2.6٪	53.9	منتج مستقر وذو أهمية متوسطة
74	نحاس ومصنوعاته	2.5٪	32.2	منتج مستقر وذو أهمية متوسطة
8	فواكه وثمار صالحة للأكل قشور حمضيات وقشور بطيخ	2.5٪	73.0	ارتفاع المعامل نتيجة ارتفاع حصته في سنوات الأزمة منتج مستقر وذو أهمية متوسطة
33	زيوت ومحضرات عطور وتجميل	2.3٪	45.2	منتج مستقر وذو أهمية متوسطة
31	أسمدة	2.3٪	49.0	منتج مستقر نسبيًا وذو أهمية متوسطة
76	ألومينيوم ومصنوعاته	2.0٪	27.9	منتج مستقر وذو أهمية متوسطة
49	منتجات دور النشر والصحافة وغيرها من منتجات	2.0٪	27.7	منتج مستقر وذو أهمية متوسطة
22	مشروبات وسوائل كحولية وخل	1.9٪	22.4	منتج مستقر وذو أهمية متوسطة
25	ملح; كبريت; إسمنت	1.6٪	122.6	منتج غير مستقر وذو أهمية متوسطة
73	مصنوعات من حديد صب وصلب (فولاذ)	1.6٪	37.6	منتج مستقر وذو أهمية متوسطة
28	منتجات كيماوية غير عضوية مركبات عضوية أغير عضوية	1.6٪	47.0	منتج مستقر وذو أهمية متوسطة
27	وقود معدني، زيوت معدنية ومنتجات تقطيرها	1.4٪	189.4	منتج غير مستقر وذو أهمية متوسطة
21	محضرات غذائية متنوعة	1.3٪	56.5	منتج مستقر وذو أهمية متوسطة
62	ألبسة غير مصنر	1.3٪	40.4	منتج مستقر وذو أهمية متوسطة
7	خضر ونباتات وجذور ودرنات، صالحة للأكل	1.2٪	31.5	منتج مستقر وذو أهمية متوسطة
19	محضرات حبوب أو دقيق	1.0٪	22.5	منتج مستقر وذو أهمية متوسطة
17	سكر ومصنوعات سكرية	0.9٪	64.8	منتج غير مستقر وذو أهمية متدنية
30	منتجات الصيدلة	0.9٪	57.6	منتج مستقر وأصبح ذو أهمية متوسطة بعد عام 2011
24	تبغ وأبدال تبغ مصنعة	0.9٪	51.3	منتج غير مستقر وذو أهمية متدنية
32	خلاصات للدباغة والصباغة اد دابغة ومشتقاتها	0.9٪	34.3	منتج مستقر وذو أهمية متدنية
15	شحوم ودهون وزيوت ومنتجات تفككه	0.9٪	38.6	منتج مستقر وذو أهمية متدنية
78	رصاص ومصنوعاته	0.8٪	49.0	منتج غير مستقر وذو أهمية متدنية
18	كاكاو ومحضراته	0.8٪	33.1	منتج مستقر وذو أهمية متدنية
34	صابون، عوامل سطح عضوية محضرات غسيل	0.7٪	21.2	منتج مستقر وذو أهمية متدنية
9	بن وشاي ومته وبهارات	0.7٪	41.3	منتج مستقر وذو أهمية متدنية
68	مصنوعات من حجر أو أسمنت أو حرير صخري أو ميكا	0.7٪	53.9	منتج غير مستقر وذو أهمية متدنية
44	خشب ومصنوعاته; فحم خشبي	0.6٪	55.6	منتج غير مستقر وذو أهمية متدنية
61	ألبسة وتوابع; مصنر	0.6٪	52.7	منتج غير مستقر وذو أهمية متدنية

المصدر: من إعداد الباحث

- في الختام: حافظ لبنان على مدى الفترة من 2003 إلى 2022 على شراكات تصدير مختلفة مع العديد من البلدان، بعضها اكتسب طابع الشراكة التجارية الاستراتيجية، بينما البعض الآخر ما زال يوفر إمكانات غير مستغلّة لتعزيز التعاون. وقد قدمّت دراسة استقرار حصص وجهات التصدير خلال فترة زمنية صورة واضحة نسبيًا حول مدى ثبات وموثوقية هذه الجهات. وحيث تتضح أهمية الدول كوجهة تصدير موثوقة وأسواق مستقرة للسلع اللبنانية يمكن العمل على تكريس العلاقات الاقتصادية وتعزيز الثقة المتبادلة معها في سبيل نموّ اقتصادي مستدام.

وبالإضافة إلى تحليل حصص شركاء التصدير، فإن تقييم استقرار حصص المنتجات من إجمالي الصادرات اللبنانية خلال نفس الفترة له نفس القدر من الأهمية. حيث يدّل الاستقرار الملحوظ في المنتجات التي يصدّرها لبنان على الكفاءة والتخصص. ويشير استقرار حصة المنتج من الصادرات إلى ثقة الطلب الخارجي وقدرة المنتج على المنافسة. وهذا المنتج

يعتبر بطبيعة الحال من نقاط القوة التي ينبغي البناء عليها في التأسيس لسياسة تجارة خارجية ناجحة.

ثانيًا: نموذج جاذبية التجارة Trade Gravity Model Theoretical Framework

بعد مضّي ستة عقود على طرحه الأولي كمعادلة رياضية بسيطة مستوحاة من قانون الجاذبية لنيوتن لوصف ديناميكيات التجارة، أصبح هذا النموذج اليوم يحتل أهمية بالغة في مجال الاقتصاد الدولي ويُعدّ الأداة الأكثر استخدامًا في تفسير وفهم أنماط التجارة العالمية والعلاقات الاقتصادية بين الدول. وأدّى النجاح التجريبي للنموذج وقدرته على حساب تعقيدات التجارة الدولية إلى الاعتراف به واكتسابه ثقة على نطاق واسع بين المنظمات الدولية المرموقة مثل مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) ومنظمة التجارة العالمية (WTO)، وصندوق النقد الدولي، والبنك الدولي وغيرها.

- نموذج جاذبية التجارة المستخدم في هذه الدراسة

أثبت إجراء مراجعة شاملة للأدبيات[14] أنه مفيد في توسيع نموذج الجاذبية الأساسي الذي طرحه تنيبرجين عام 1962 ليشمل المزيد من المتغيّرات الوهمية Dummy Variables . وقدّمت هذه المراجعة أساسًا متينًا لبناء نموذج جاذبية أكثر ثراءً وتعقيدًا يلتقط تعقيدات ديناميات التجارة الدولية ويعطي نتائج أكثر دقّة وثاقبة، وتمكننا من تحديد العوامل الاجتماعية والاقتصادية والجيوسياسية والمؤسسية المختلفة التي تؤدّي دورًا مهمًا في تشكيل أنماط التجارة.

ومن خلال الرؤى المكتسبة من الأدبيات، قمنا بتحسين نموذج الجاذبية الأساسي عن طريق دمج متغيّرات وهمية إضافية، مثل وجود اتفاقية تجارة حرّة بين البلدين، ووجود اتفاقيات تجارة ثنائية، واللغة المشتركة وإمكانية التصدير عبر البرّ من بين أمور أخرى. هذه المتغيّرات المضافة تُمكّن من فهم أشمل لمحدّدات التدفّقات التجارية وتسهيل تحليل أكثر دقّة للعلاقات التجارية بين لبنان وباقي الدول.

والمعادلة المستخدمة في هذه الدراسة هي:

$$EX_{ij} = \beta_0 . GDP_i^{\beta 1} . GDP_j^{\beta 2} . Pop_i^{\beta 3} . Pop_j^{\beta 4} . Dist_{ij}^{-\beta 5} . Dummy_{ij}^{\beta 6,7,8..} . \varepsilon_{ij}$$

EX_{ij}= هو المتغيّر التابع، ويمثّل الصادرات من البلد أ إلى البلد ز

GDP_{it} = الناتج المحلّي للبنان

GDP_{jt} = الناتج المحلّي للدولة التي يصدّر لها لبنان.

عند تقدير نموذج الجاذبية، ينظر الباحثون عادةً إلى الناتج المحلّي الإجمالي لكل من الدولة المصدّرة والدولة المستوردة كمتغيّرات تفسيرية لشرح التدفقات التجارية الثنائية. يعمل الناتج المحلّي الإجمالي للشركاء التجاريين بمثابة مؤشر لنشاطهم الاقتصادي، وقدرتهم الإنتاجية، والحجم الاقتصادي الكلّي، الذي يعدّ من المحدّدات الأساسية لأنماط التجارة.

Pop_i= عدد سكان لبنان

Pop_j = عدد سكان الدولة التي يصدّر لها لبنان

تساعد مقارنة الأرقام السكانية على قياس حجم السوق في لبنان والدول الشريكة له. إذا كان عدد السكان في لبنان أقل بكثير من عدد شركائه فقد يشير ذلك إلى ميزة سوقية محتملة للشركاء، لأن لديهم قاعدة أكبر من المستهلكين. من ناحية أخرى، إذا كان عدد سكان لبنان كبيرًا نسبيًا مقارنة بشركائه فقد يشير ذلك إلى أن البلاد لديها سوق محلّي كبير لمنتجاتها وخدماتها.

$Dist_{ij}$ = المسافة بين لبنان والشريك التجاري بالكيلومتر

تؤدّي المسافة بين لبنان وشركائه التجاريين دورًا حاسمًا في تحديد التكاليف اللوجستية وتكاليف النقل لتبادل السلع والخدمات. بشكل عام، يمكن أن تؤدّي المسافات الأقصر إلى انخفاض تكاليف النقل وأوقات التسليم الأسرع، مما يجعل التجارة أكثر كفاءة وفعالية من حيث التكلفة.

$Dummy$= المتغيّرات الوهمية شملت وجود لغة مشتركة، وجود اتفاقية تجارة حرّة موقعة ، إمكانية التصدير عبر البر

اللغة المشتركة: يمكن استخدام متغيّر وهمي للإشارة إلى ما إذا كان لبنان يشترك في لغة مشتركة مع شركائه التجاريين. وهذا من شأنه أن يساعد في تقييم المزايا اللغوية أو الحواجز المحتملة في العلاقات التجارية.

[14] راجع: أندرسون وماركويلر (2002) تأثير العوامل المتعلقة بالأمن والجودة المؤسسية على التجارة الدولية. هيلبيري وهاملز (2003) التأثير الحدودي، درس هيلبيري وباليستيريري (2007) تأثير التحيّز المحلّي، مما يشير إلى تفضيل استهلاك السلع المنتجة محليًا على الواردات. هوفباور وأويغ (2003) تأثير العقوبات الاقتصادية على التجارة الثنائية. روز (2004) وسوبرامانيان ووي (2007) وإيشر وهين (2011) تأثير عضوية منظمة التجارة العالمية على التدفقات التجارية. فونتاني وآخرون (2005) دور التدابير غير الجمركية في تشكيل أنماط التجارة الدولية. دي بنديكتيس وآخرون (200، وباير وبيرجستراند (2007)، وإيجر وآخرون. (2011) تأثير اتفاقيات التجارة الحرة على التجارة الثنائية. ديزاير وهيد (2008) دور المسافة الجغرافية. هيد وريس (2010) دور للبعثات التجارية الرسمية وجهود ترويج التجارة التي تقودها الحكومة. هيد وآخرون (2010) استكشف تأثير العلاقات الاستعمارية التاريخية على أنماط التجارة الحالية. دي سوزا (2012) وكامبل (2013) وجليك وروز (2016) ولارش وآخرون (2019) تأثير اتحادات العملات على العلاقات التجارية، بنساسي ومارتينيز زرزوسو (2012) تأثير القرصنة على التجارة الدولية، ميليتز وتوبال (2014) تأثير اللغة المشتركة على أنماط التجارة.

وجود اتفاقية التجارة الحرّة (FTA): يمكن أن يمثّل متغيرًا وهميًا آخر إذا كان لدى لبنان وشركائه اتفاقية تجارة حرة. تسهل اتفاقيات التجارة الحرّة التجارة عن طريق تقليل أو إلغاء التعريفات والحواجز التجارية، والتي يمكن أن تؤثر بشكل كبير على حجم ونمط التجارة بين البلدان.

إمكانيات استخدام الطريق البرّي للتصدير: يمكن أن يكون استخدام الطرق البرّية لتصدير السلع والخدمات مفيدًا للبنان إذا كان يوفّر خيارات نقل فعّالة من حيث التكلفة. قد توفّر الطرق البرّية أوقات عبور أقصر وتكاليف نقل أقل وتحكّمًا أكبر في الخدمات اللوجستية مقارنة بالطرق الجوية أو البحرية. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن يؤدّي استخدام الطرق البرّية إلى تعزيز التكامل التجاري الإقليمي وتعزيز العلاقات الاقتصادية مع البلدان المجاورة. ولهذا المؤشر استخدمنا بيانات التصدير بحسب المكاتب الجمركية ووضعنا علامة 1 لأي دولة جرى التصدير لها برًا عبر المعابر الحدودية البرّية.

عيّنة الدول في هذه الدراسة:

شمّلت عيّنة الدول محلّ البحث 35 شريكًا تجاريًا للبنان تم اعتمادهم استنادًا إلى مؤشر معامل التغيّر وإلى متوسط حصة في الصادرات بين عامي 2003-2022 أكبر من 1٪. وهذه الدول هي: الإمارات العربية المتحدة، سوريا، تركيا، مصر، العراق، سويسرا، الولايات المتحدة الأميركية، قطر، كوريا الجنوبية، الأردن، الكويت، فرنسا، اليونان، ساحل العاج، الكونغو، ألمانيا، إيطاليا، إسبانيا، قبرص، سلطنة عمان، المملكة المتحدة، كندا، هولندا، ليبيريا، نيجيريا، غانا، غينيا، ليبيا، الهند، أنغولا، بلجيكا، الجزائر، البحرين، إيران، السعودية.

فترة الدراسة:

جرت الدراسة في فترة ما بين 2003 و 2018 ولم ندخل سنوات 2019 حتى 2022 حتى نخفف من تأثيرات الانحرافات التي ممكن أن تحصل نتيجة عدّة عوامل أبرزها جائحة كورونا والأزمة الاقتصادية في لبنان.

نتائج النموذج

أسفر التحليل القياس للنموذج عن النتائج الآتية:

1. تشير المعاملات الإيجابية والمعنوية المرتبطة بكل من LOG (GDPI) و LOG (GDPJ) في نتائج الانحدار للنموذج إلى وجود علاقة إيجابية بين إجمالي الناتج المحلّي والصادرات. تتوافق هذه المعاملات الإيجابية مع التوقعات النظرية والأدّلة التجريبية في مجال التجارة الدولية. وتؤكد العلاقة الإيجابية بين الناتج المحلّي الإجمالي والصادرات في نموذج الجاذبية على أهمّية الحجم الاقتصادي والنموّ كمحدّدات حاسمة لأداء الصادرات في بلد ما. مع زيادة الناتج المحلّي الإجمالي للبنان والناتج المحلّي الإجمالي للبلدان الشريكة، يمكننا أن نتوقّع رؤية تأثير إيجابي مماثل على حجم الصادرات بينهما.

2. يشير المعامل الإيجابي والمعنوي المرتبط بـ LOG (POPJ) إلى أن الزيادة في عدد سكان البلد الشريك مرتبطة بشكل إيجابي بزيادة الصادرات من لبنان إلى ذلك البلد المحدّد. تتوافق هذه النتيجة مع الحدس الاقتصادي، حيث يشير عدد السكان الأكبر عادة إلى قاعدة استهلاكية أكبر وربما طلب أعلى على السلع والخدمات. لذلك، نجد أنه مع نمو عدد سكان البلد الشريك هناك احتمال أكبر لزيادة التجارة بين لبنان وهذا البلد.

من ناحية أخرى، يشير المعامل السلبي -1.63 المرتبط بـ LOG (POPI) إلى وجود علاقة عكسية بين سكان لبنان وصادراته إلى البلد الشريك. قد تبدو هذه العلاقة السلبية غير منطقية للوهلة الأولى، حيث قد يتوقّع المرء أن يؤدّي عدد أكبر من السكان في لبنان إلى المزيد من الصادرات. ومع ذلك، يمكن أن تتأثر هذه النتيجة بعوامل أخرى لم يتم أخذها بعين الاعتبار في النموذج. تشمل الأسباب المحتملة لهذه النتيجة غير المتوقّعة تأثير المتغيّرات الأخرى التي قد تكون مرتبطة بسكان لبنان. على سبيل المثال، يمكن أن تؤثر التغييرات في القدرة الإنتاجية أو التنويع الصناعي أو السياسات الاقتصادية على ديناميكيات التجارة بين لبنان والدول الشريكة، مما يؤثر على التدفّقات التجارية حيث من المحتمل أن زيادة السكان قد يزيد الامتصاص الداخلي للإنتاج. بالإضافة إلى ذلك، قد يعكس المعامل السلبي أيضًا تأثير المتغيّرات المحذوفة أو أخطاء القياس أو التغييرات الهيكلية في العلاقة التجارية التي لم يتم التقاطها بواسطة النموذج.

بشكل عام، بينما يتماشى المعامل الإيجابي لـ LOG (POPJ) مع المنطق الاقتصادي ويشير إلى تأثير إيجابي لسكان البلدان الشريكة على صادرات لبنان، فإن المعامل السلبي لـ LOG (POPI) يتطلّب مزيدًا من التحقيق والنظر في العوامل الإضافية التي قد تكون الدافع وراء الملاحظة المشار إليها. ويسلّط الضوء على أهمية إجراء تحليل تجريبي شامل ومحاسبة العوامل المربكة المحتملة عند تفسير نتائج نماذج الجاذبية.

3. يشير المعامل الموجب والمعنوي 0.72 المرتبط بـ LAND إلى أن وجود طريق بري بين لبنان والدولة الشريكة يرتبط بشكل إيجابي بزيادة الصادرات من لبنان إلى ذلك البلد المحدّد. تتماشى هذه النتيجة مع الحدس الاقتصادي، حيث توفّر الطرق البرية وسيلة مباشرة وفعّالة لنقل البضائع، مما يسهّل التجارة

بين البلدين. يمكن أن يؤدّي وجود طريق برّي إلى تقليل تكاليف النقل وأوقات العبور والتعقيدات اللوجستية بشكل كبير، مما يجعل الأمر أكثر ملاءمة للشركات في لبنان لتصدير منتجاتها إلى الدولة الشريكة. وبالمثل، يمكن أن تجعل الواردات من الدولة الشريكة أكثر سهولة وفعالية من حيث التكلفة للمستهلكين والشركات اللبنانية. نتيجة لذلك، من المرجّح أن تكون التجارة بين لبنان والدولة الشريكة أكثر حيوية وقوة عند توفّر طريق برّي.

ويسلط المعامل الإيجابي لـ LAND الضوء على أهمّية القرب الجغرافي وإمكانية الوصول في تشكيل أنماط التجارة الدولية. ويؤكد دور البنية التحتية المادية وشبكات النقل وتدابير تيسير التجارة في تعزيز التدفّقات التجارية بين البلدان. علاوة على ذلك، يؤكّد المعامل على أهمّية مراعاة العوامل الجغرافية عند صياغة السياسات والاستراتيجيات التجارية لتعزيز التعاون الاقتصادي والتكامل بين لبنان وشركائه التجاريين.

4. FREE_TRADEIJ وجود اتفاقية تجارة حرّة موقّعة: يشير هذا المتغيّر إلى ما إذا كانت هناك اتفاقية تجارة حرّة بين لبنان والدولة الشريكة. يشير المعامل الإيجابي والمعنوي البالغ **0.234** إلى أن وجود اتفاقية تجارة حرّة مرتبط بارتفاع الصادرات من لبنان إلى البلد الشريك. تعمل اتفاقيات التجارة الحرّة على إزالة أو تقليل الحواجز التجارية مثل التعريفات والحصص، مما يجعل تدفّق البضائع بين البلدان أسهل وأكثر فعالية من حيث التكلفة. نتيجة لذلك، من المرجّح أن تزداد الصادرات من لبنان إلى البلد الشريك عند إبرام مثل هذه الاتفاقية، مما يعزّز تعاونًا تجاريًا وتكاملًا اقتصاديًا أكبر.

5. LOG (DISTIJ): يمثّل هذا المتغيّر لوغاريتم المسافة بين لبنان والدولة الشريكة. يشير المعامل السلبي البالغ **-0.35** إلى أنه مع زيادة المسافة بين البلدين تنخفض الصادرات من لبنان إلى البلد الشريك. تتماشى هذه النتيجة مع المفهوم الأساسي لنموذج الجاذبية، الذي يفترض أن التجارة تميل إلى أن تكون أعلى بين البلدان الأقرب جغرافيًا بسبب انخفاض تكاليف النقل والقيود اللوجستية. مع زيادة المسافة ترتفع تكاليف التجارة أيضًا، مما يجعل الصادرات أقلّ قدرة على المنافسة وقد يحدّ من فرص التجارة بين لبنان والدولة الشريكة.

6. COMLIJ: يشير هذا المتغيّر إلى ما إذا كان لبنان والدولة الشريكة يشتركان في لغة مشتركة، وتحديدًا العربية. يشير المعامل الإيجابي البالغ **0.025** إلى أن وجود لغة مشتركة ويرتبط بارتفاع الصادرات من لبنان إلى البلد الشريك. يمكن للغة المشتركة أن تسهّل التواصل والمعاملات التجارية وتعزّز التفاهم الثقافي بين الشركاء التجاريين. يمكن لهذه العوامل أن تعزز العلاقات التجارية وتساهم في زيادة تدفّقات الصادرات من لبنان إلى البلد الشريك. وتجدر الإشارة إلى أن COMLIJ في النموذج ليست ذات دلالة إحصائية، مما يعني أن العلاقة بين وجود لغة مشتركة والصادرات من لبنان إلى البلد الشريك قد لا تكون قوية أو قوية بما يكفي لاعتبارها مهمّة على المستوى الإحصائي المختار. يشير هذا النقص في الأهمّية إلى أن العوامل الأخرى في النموذج قد يكون لها تأثير أكبر على تدفقات الصادرات، وقد يكون تأثير اللغة المشتركة طفيفًا نسبيًا أو محجوبًا بمتغيّرات أخرى. يمكن للباحثين استكشاف الأسباب الكامنة وراء عدم أهمّية COMLIJ والنظر في العوامل المحتملة الأخرى التي تؤثر على ديناميكيات التجارة بين لبنان والدول الشريكة.

جدول رقم 5: نتائج التحليل الانحداري لنموذج جاذبية التجارة الخاص بلبنان

Dependent Variable: LOG(EXIJ)
Method: Panel Least Squares
Date: 07/28/23 Time: 09:54
Sample: 2003 2018
Periods included: 16
Cross-sections included: 35
Total panel (balanced) observations: 560

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(GDPI)	0.960786	0.220724	4.352877	0.0000
LOG(GDPJ)	0.138432	0.026710	5.182715	0.0000
LAND	0.720240	0.167717	4.294367	0.0000
LOG(POPJ)	0.122313	0.034521	3.543181	0.0004
LOG(POPI)	-1.634213	0.650459	-2.512398	0.0123
FREE__TRADEIJ	0.234221	0.099988	2.342493	0.0195
LOG(DISTIJ)	-0.355888	0.045754	-7.778284	0.0000
COMLIJ	0.025187	0.160660	0.156769	0.8755
C	16.25388	5.793908	2.805340	0.0052

R-squared	0.407507	Mean dependent var	17.52472
Adjusted R-squared	0.398905	S.D. dependent var	1.056202

أما لجهة القوة التفسيرية للنموذج والمتمثلة بمؤشر Adj. R^2 فقد بلغت 39.8٪، ويمكننا اعتبار أن النموذج يتمتع بمستوى مقبول في تفسير التباين في صادرات لبنان إلى البلدان الشريكة. وهذا يعني أن ما يقرب من 39.8٪ من التغييرات في حجم الصادرات يمكن أن يُعزى إلى المتغيرات المستقلة المضمّنة مثل الناتج المحلّي الإجمالي، والسكان، والمسافة، واللغة المشتركة، واتفاقيات التجارة الحرّة، وإمكانية الوصول إلى الطرق البرّية. ومع ذلك، من المهم الاعتراف بأن القوة التفسيرية للنموذج ليست شاملة، وهناك عوامل أخرى محتملة تؤثر على التجارة بين لبنان وشركائه. على سبيل المثال، يمكن أن تلعب العلاقات السياسية بين البلدان دورًا مهمًا في ديناميكيات التجارة. قد تؤدّي العلاقات الدبلوماسية الإيجابية إلى زيادة التعاون التجاري، في حين أن التوترات السياسية أو النزاعات قد تعيق التدفّقات التجارية.

بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تكون هناك متغيّرات أخرى غير ملحوظة تؤثر على التجارة ولكن لم يتم تضمينها في النموذج. قد تلتقط هذه المتغيّرات المحذوفة العوامل الاقتصادية أو الاجتماعية أو الثقافية أو المؤسسية التي لها تأثير على العلاقات التجارية ولكن لم يتم أخذها في الاعتبار في التحليل الحالي. علاوة على ذلك، يمكن للظروف الاقتصادية واتجاهات السوق والتقدّم التكنولوجي والتغيّرات في تفضيلات المستهلكين أن تؤثر أيضًا على أنماط التجارة على الصعيدين الإقليمي والعالمي. من الأهمية بمكان إدراك هذه التعقيدات والقيود المحتملة وتفسير نتائج النموذج بحذر. وبينما تشير نسبة 39.8٪ إلى شرح جزء ملحوظ من التباين، إلا أنها لا تعكس مجمل ديناميكيات التجارة المعقدة بين لبنان وشركائه. في الختام، توفّر هذه القيمة رؤى قيّمة لمحدّدات التصدير في لبنان، مما يشير إلى مستوى معتدل من القبول للمتغيّرات المستقلة المشمولة. ومع ذلك، يجب أن نضع في اعتبارنا العوامل الأخرى التي لا تعدّ ولا تحصى، بما في ذلك العلاقات السياسية والمتغيّرات غير الملحوظة، والتي قد تؤثر أيضًا بشكل كبير على التجارة بين لبنان وشركائه. للحصول على فهم شامل لديناميكيات التجارة، هناك ما يبرر إجراء مزيد من البحث والتحليل، مع دمج مجموعة أوسع من المتغيّرات مع مراعاة الطبيعة الديناميكية والمتطوّرة للعلاقات التجارية الدولية.

ثانيًا: تقارير وبرامج[15]

1. ملخّص دراسات جدوى اقتصادية في مجال التصنيع الغذائي [16]

يقدّم هذا التقرير ملخّصًا موجزًا لستّ دراسات جدوى أوّلية أجرتها منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO) بالشراكة مع وزارة الصناعة. وهذا المشروع هو جزء من الدعم المؤسّسي الذي يقدّمه برنامج تنمية القطاعات الإنتاجية (PSDP) الممول من الحكومة الكندية. وهو يهدف إلى دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر والتعاونيات ورجال الأعمال في قطاعي الزراعة والتصنيع الغذائي. وتزوّد هذه الدراسات المؤسّسات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسّطة في تلك القطاعات بالمعلومات والأفكار التي قد تساعدهم على تحسين عملية الإنتاج وجعلها أكثر فعاليّة. بالإضافة إلى زيادة الوعي حول المعايير الدوليّة التي تمكّن المنتجين من تصدير منتجاتهم إلى الخارج. ومن خلال هذه التقارير تقدّم اليونيدو دعمًا لوزارة الصناعة للعثور على البيانات وجمعها، وبالتالي تحويلها إلى أفكار قابلة للتنفيذ من خلال الترويج الفعّال للمنتجات الغذائيّة الزراعية اللبنانية.

تشمل دراسات الجدوى الصناعات التالية: صناعة العصير الطازج، صناعة الفاكهة والخضار المجففة، صناعة الشوكولاتة، صناعة الوجبات الخفيفة والألواح الصحيّة، صناعة المونة، وصناعة المخلّلات. وتجدر الإشارة الى أنّ هذه التقارير أُعدّت على ضوء التغيّر العالمي في سلوك المستهلكين خاصة بعد جائحة كورونا، حيث ازداد توجه المستهلكين في كافّة أنحاء العالم نحو نُظم غذائيّة بمواصفات صحيّة أكبر. وفي هذا التقرير نقدّم ملخصًا عن التحليل الرباعي للقطاعات الستة المذكورة. ويتضمّن الجدول رقم 1 أدناه الفرص التصديرية غير المستغلة لهذه القطاعات بحسب تقديرات مركز التجارة العالمي ITC.

جدول رقم1: حجم التصدير غير المستغّل بحسب القطاعات

القطاع	حجم التصدير غير المستغّل
صناعة العصائر	1.9مليون دولار أميركي
صناعة الفاكهة والخضار المجففة	تبرز فرصٌ كبيرة لتوسع هذه الصادرات في المملكة العربية السعودية (7.7 مليون دولار) ومصر (2.25 مليون دولار) وإسبانيا (1.69 مليون دولار)، من خلال إمكانيات غير مستغلة.
صناعة الشوكولا	هناك إمكانات تصدير مجمّعة غير مستغلّة بقيمة 23.6 مليون دولار لكافة المنتجات القائمة على الشوكولاتة.
صناعة الوجبات الخفيفة والألواح الصحيّة	إمكانات تصدير الخبز والمعجنات غير المستغلة بقيمة 6.2 مليون دولار فيما تبلغ تلك الخاصة بالبسكويت الحلو (7.1 مليون دولار)، وفطائر الوافل والويفر (2 مليون دولار)، والبقسماط والخبز المحمص (1.1 مليون دولار).
صناعة المونة	إمكانات تصدير غير المستغلة تشمل: المكسرات والبذور، المحضرة أو المحفوظة: 11 مليون دولار. المحضرات الغذائية: 13 مليون دولار. الخضار، المحضرة أو المحفوظة، بطريقة مغايرة للخل، غير المثلّجة: 8 ملايين دولار. المحضّرات من الصلصات والمنكّهات المختلطة والتوابل المختلطة: 8.7 مليون دولار، صلصات بندورة والكاتشب: 2.1 مليون دولار (إلّا أنّ الكاتشب ليس جزءًا من منتجات مونة) الخضار المحفوظة في الخل أو حمض الأسيتي: 6 مليون دولار الخيار الكبير والصغير المخلّل: 1.2 مليون دولار. المربيات وجيلي الفاكهة والمهروس والمعاجين، باستثناء الحمضيات: 5.3 مليون دولار
صناعة المخلّلات	تم التطرّق له مع صناعة المونة أعلاه

[15] تعرض هذه الفقرة وتُترجم أهم ما ورد في دراسات وبرامج وتقارير صادرة عن مؤسّسات محلّية ودولية ومجموعات عمل.

[16] UNIDO. (2023). Pre-feasbility Studies: Pickles, Fresh Juices, Dried Fruits and Vegetables, Mouneh, Chocolate and Healthy Snacks and Bars

جدول رقم 2: التحليل الرباعي للقطاعات المذكورة

القطاع	نقاط القوة	نقاط الضعف	الفرص	المخاطر
صناعة الشوكولا	▪ يوفر موقع لبنان أسواقًا محتملة قريبة في العالم العربي وإفريقيا وأوروبا ▪ يفيد الموقع المنتجين من حيث المسافة إلى موردي المواد الخام في صناعة الشوكولاتة في أوروبا وإفريقيا. ▪ توافر الخبرة والدراية في صناعة الشوكولاتة. ▪ قنوات التوزيع الموجودة في الخارج لمنتجي الشوكولاتة اللبنانيين. ▪ الجودة المعروفة لمنتجات الشوكولاتة اللبنانية، إلى جانب المنتجين الحائزين على جوائز. ▪ الاستفادة من الاتفاقيات التجارية بما في ذلك مع أوروبا والدول العربية.	▪ يتم استيراد الشوكولاتة المصنعة وكذلك الكاكاو من الخارج ما يزيد من تكلفة الإنتاج. ▪ إن بعض المنتجين غير قادرين على تسويق إنتاجهم بسبب صغر حجمهم وتنظيمهم الضعيف. ▪ ارتفاع تكاليف الإنتاج بسبب الواردات وتوليد الطاقة والوقود والتعبئة والتوضيب. ▪ التحول إلى جودة أقل من الشوكولاتة المستوردة لتقليل التكاليف. ▪ تركيز أقل على الابتكار بسبب الأزمة الحالية في لبنان.	▪ إمكانية زيادة صادرات لبنان لا سيّما إلى الأسواق المحتملة غير المستغلة. ▪ الاستفادة من نمو الطلب العالمي على الوجبات الخفيفة والشوكولاتة. ▪ طرح منتجات مبتكرة جديدة في السوق، تحتوي على فاكهة ومواد أولية أخرى من لبنان. ▪ الاستفادة من حجم الشتات اللبناني لتوسيع الأعمال والشراكات والتمويل في الخارج. ▪ استبدال منتجات الشوكولاتة المستوردة بسبب ارتفاع أسعارها نسبيًا.	▪ تحدي ظروف الإنتاج بسبب الأزمة الاقتصادية والمالية. ▪ خسارة حصص السوق في الأسواق الخارجية بسبب انخفاض حجم الإنتاج. ▪ سرعة تأثر الأسعار في السوق المحلّي لاسيّما بعد انخفاض قيمة العملة اللبنانية. ▪ إغلاق الأعمال بسبب انخفاض هوامش الربح وكذلك التزاحم مع العلامات التجارية المستوردة الأكثر قدرة على المنافسة.

القطاع	نقاط القوة	نقاط الضعف	الفرص	المخاطر
صناعة الفاكهة والخضار المجففة	▪ يساعد التنوع المناخي في لبنان على إنتاج مجموعة متنوعة من الخضار والفاكهة المجففة. ▪ إن الخضار والفاكهة المجففة هي جزء من تراث لبنان وتقاليده. ▪ العلامة التجارية القومية الفاخرة للمأكولات والمشروبات اللبنانية. ▪ توافر مجموعة واسعة من الخيارات للاستجابة للتفضيلات المختلفة لصنع الخضار والفاكهة المجففة. ▪ لا تتطلب استثمارات كبيرة. ▪ ابتكارات جديدة تقدم بسهولة.	▪ يتم استيراد بعض الخضار والفاكهة المجففة من دول أخرى ما يزيد من تكلفة الإنتاج. ▪ بعض المنتجين غير قادرين على تسويق إنتاجهم، بسبب صغر حجمهم وتنظيمهم الضعيف. ▪ لا يمكن الوصول بسهولة إلى المتطلبات الفنية ومتطلبات الجودة للإنتاج من قبل صغار المنتجين بسبب نقص التمويل والخبرة.	▪ زيادة حصة السوق المحلّي عن طريق الحل مكان الخضار والفاكهة المجففة المستوردة. ▪ إمكانية زيادة الصادرات اللبنانية لا سيّما إلى دول الخليج العربي. ▪ الاستفادة من نمو الطلب العالمي على الفاكهة والخضار المجففة نظرًا لفوائدها الصحّية. ▪ ميزة تنافسية الأسعار الحالية (انخفاض سعر صرف الليرة اللبنانية مقابل الدولار) مقارنة بالدول المنتجة الأخرى ما يؤدّي بدوره إلى زيادة صادرات لبنان. ▪ زيادة مدّة صلاحية المنتجات الزراعية للمزارعين الذين يواجهون صعوبات في تصدير المنتجات الطازجة.	زيادة تكاليف الإنتاج بسبب الأزمة المالية والنقدية ▪ فقدان الوصول إلى الأسواق الدولية بسبب عدم الامتثال للوائح والمعايير والمتطلبات الفنية الدولية أو بسبب عقبات أخرى مثل العقوبات الاقتصادية. ▪ خسارة حصة في السوق لصالح المنافسين في منطقة البحر الأبيض المتوسط بسبب تداعيات التطبيع على المستوى الإقليمي. ▪ الأزمة المالية والنقدية الحالية التي قد تدفع الاستثمارات بعيدًا وتؤدي إلى تدهور الابتكار والجودة.

القطاع	نقاط القوة	نقاط الضعف	الفرص	المخاطر
صناعة العصائر	▪ يؤدّي التنوع المناخي في لبنان إلى إنتاج فاكهة متنوعة. ▪ توافر أنواع كثيرة من الفاكهة الطازجة في لبنان. ▪ العصير الطازج هو جزء من تراث لبنان. ▪ تميّز سلعي وطني عالي المستوى في مجال الأطعمة والمشروبات في لبنان. ▪ توافر مجموعة واسعة من الخيارات التي تلبي التفضيلات المختلفة لصنع العصير الطازج ولا تستلزم استثمارات كبيرة.	▪ يتم استيراد بعض الفاكهة الطازجة (الأناناس والمانغو وغيرها) من البلدان الأجنبية ما يزيد من تكلفة الإنتاج. ▪ إنّ بعض المنتجين غير قادرين على تسويق إنتاجهم، بسبب صغر حجمهم وتنظيمهم الضعيف. ▪ لا يمكن الوصول بسهولة إلى المتطلبات الفنية ومتطلبات الجودة للإنتاج من قبل صغار المنتجين بسبب نقص التمويل والخبرة. ▪ الافتقار إلى روح الابتكار في تنويع المنتجات والإبداع فيما خص التعبئة والتغليف.	▪ زيادة الحصة السوقية المحلّية عن طريق استبدال العصائر المستوردة. ▪ إمكانية زيادة صادرات لبنان خاصة إلى الأسواق المحتملة غير المستغلة. ▪ الاستفادة من نمو الطلب العالمي على العصير الطازج لما له من فوائد صحية طرح منتجات مبتكرة جديدة في السوق والتعبئة والتغليف. ▪ ميزة تنافسية الأسعار الحالية (انخفاض سعر صرف الليرة اللبنانية مقابل الدولار) مقارنة بالدول المنتجة الأخرى والتي بدورها ستزيد من حجم صادرات لبنان.	▪ تحدي ظروف الإنتاج بسبب الأزمة الاقتصادية والمالية. ▪ فقدان الوصول إلى الأسواق الدولية بسبب عدم الامتثال للوائح والمعايير والمتطلبات الفنية الدولية أو بسبب عقبات أخرى مثل العقوبات الاقتصادية. ▪ فقدان حصة في السوق مقابل المنافسين في منطقة البحر الأبيض المتوسط بسبب تداعيات التطبيع بين عدة دول في المنطقة. ▪ تأثر السوق المحلّية بالأسعار لا سيّما بعد انخفاض قيمة العملة اللبنانية.

القطاع	نقاط القوة	نقاط الضعف	الفرص	المخاطر
صناعة الوجبات الخفيفة والألواح الصحيّة	▪ موقع لبنان بين الأسواق المتميزة بالقوة الشرائية المرتفعة نسبيًا. ▪ المزيد من الرفوف التي تقدم منتجات مماثلة في السوبر ماركت. ▪ توافر مجموعة كبيرة من الخيارات لتلبية التفضيلات المختلفة للوجبات الخفيفة الصحيّة. ▪ يتمتع المنتجون بالخبرة في هذا القطاع، على الرغم من أنهم سوق ناشئة ومتخصصة. ▪ ابتكارات جديدة تقدم بسهولة.	▪ صعوبة شراء المواد الأوّلية المستوردة لإنتاج وجبات خفيفة صحيّة. ▪ صعوبة الحفاظ على تنافسية الأسعار في السوق المحلّي بسبب المواد الأوّلية المستوردة. ▪ لا يمكن استجابة صغار المنتجين بسهولة إلى المتطلبات الفنية ومتطلبات الجودة للإنتاج بسبب نقص التمويل والخبرة. ▪ نسبة امتثال منخفضة للمعايير الدولية في أوساط صغار المنتجين. ▪ تشكل الوجبات الخفيفة الصحية المستوردة حصّة كبيرة من إجمالي السوق المحلّي. ▪ قد لا يكون التغليف والعلامات التجارية والتسويق من أولويات المنتجين نظر للأزمة الاقتصادية الحالية وخفض التكاليف.	▪ زيادة الحصة في السوق المحلّي عن طريق استبدال الوجبات الخفيفة المستوردة. ▪ إمكانية زيادة صادرات لبنان لا سيّما إلى دول الخليج العربي، نظر للتغيير الملحوظ في نمط حياة المستهلكين في الخليج. ▪ الاستفادة من زيادة الطلب على الوجبات الخفيفة بسبب إجراءات الإغلاق العام وبيئة العمل من المنزل. ▪ الاستفادة من نمط الحياة الصحي الذي تتبعه شريحة لا يستهان بها من المستهلكين بعد جائحة كوفيد-19. ▪ ميزة تنافسية للأسعار الحالية (انخفاض سعر صرف الليرة مقابل الدولار) مقارنة بالدول المنتجة الأخرى ما يؤدّي إلى زيادة صادرات لبنان. ▪ تقليل التكاليف عن طريق التخلّص من بعض المدخلات والتركيز على المنتجات العضوية والحيوية. ▪ زيادة الوعي حول أهمية الوجبات الخفيفة الصحية بين المستهلكين اللبنانيين.	▪ زيادة إضافية في تكاليف الإنتاج بسبب الأزمة المالية والنقدية. ▪ فقدان فرص الوصول إلى الأسواق الدولية بسبب عدم الامتثال للوائح والمعايير والمتطلبات الفنية الدولية أو بسبب عقبات أخرى مثل العقوبات الاقتصادية. ▪ خسارة حصتها في السوق مقابل المنافسين في منطقة البحر الأبيض المتوسط بسبب تداعيات التطبيع على المستوى الإقليمي. ▪ نقص في الحس الابتكاري بسبب خفض التكاليف ما يؤدّي إلى مزيد من الخسائر في القدرة التنافسية. ▪ تراجع الشراء في السوق المحلّي إلى جانب ضعف التسويق والتصدير إلى الأسواق الأخرى للضغط على الشركات الصغيرة والمتوسطة في هذا القطاع، ما يؤدّي إلى إغلاق المزيد من الشركات.

القطاع	نقاط القوة	نقاط الضعف	الفرص	المخاطر
صناعة المخلّلات	▪ التخليل هو جزء من تراث الطهي في لبنان. ▪ مجموعة واسعة من الخيارات بين الخضار / الفاكهة للتخليل. ▪ المخللات مكملة للأطباق والمأكولات اللبنانية. ▪ التخليل لا يتطلب استثمارات كبيرة. ▪ ابتكارات جديدة يتم إدخالها وطلبها بسهولة.	▪ يظل بعض المنتجين غير قادرين على تسويق إنتاجهم بسبب صغر حجمهم وضعف تنظيمهم. ▪ لا يستطيع صغار المنتجين الوصول بسهولة إلى المتطلبات الفنية وتلك الخاصة بالجودة. ▪ أنواع المخللات والأصناف غير معروفة ولا يزرعها المزارعون. ▪ يتم استيراد معظم المواد المضافة، ما يرفع كلفة الإنتاج.	▪ استبدال المنتجات المستوردة. ▪ الاستفادة من نمو الطلب العالمي على المخللات. ▪ الاستفادة من تنافسية الأسعار الحالية مقارنة بالدول المنتجة الأخرى.	▪ فقدان الوصول إلى الأسواق الدولية بسبب مستوى الامتثال المنخفض للمعايير والمتطلبات الدولية. ▪ فقدان حصة في السوق لصالح المنافسين في منطقة البحر الأبيض المتوسط. ▪ قد تحد الأزمة الحالية من القدرة على الاستثمار والابتكار، مما يؤدّي إلى تدهور الجودة.

القطاع	نقاط القوة	نقاط الضعف	الفرص	المخاطر
صناعة المونة	▪ المونة جزء كبير من تراث المطبخ اللبناني ▪ تسلّط الضوء على التقاليد القديمة في الثقافة ▪ يؤمّن هذا القطاع مجموعة واسعة من المنتجات النباتية بالإضافة إلى بعض المنتجات من أصل حيواني. ▪ يُعتبر قطاع المونة جزءاً لا يتجزأ من النظام الغذائي الخاص بالبحر الأبيض المتوسط. ▪ لا تستلزم استثمارات كبيرة بسبب الخبرة. ▪ ابتكارات جديدة يتم تقديمها وطلبها بسهولة، حيث كانت المنتجات موجودة منذ فترة طويلة.	▪ سوق مجزأ فيه عدد كبير من صغار المنتجين، وكذلك الأسر التي تهدف إلى بيع إنتاجها. ▪ لا يزال بعض المنتجين غير قادرين على تسويق إنتاجهم، بسبب صغر حجمهم وتنظيمهم الضعيف. ▪ صغار المنتجين غير قادرين على تلبية المتطلبات الفنية ومتطلبات الجودة بسهولة. ▪ صعوبة تسويق منتجات المونة عالميًا، حيث تظل صورة العلامة التجارية محلّية وإثنية وضيقة النطاق. ▪ المنتجون غير متحمسين للإنفاق على التعبئة والتغليف وصورة العلامات التجارية بسبب الظروف الاقتصادية الصعبة. ▪ يجد المنتجون صعوبات في تمويل أنشطة التصدير بسبب الأزمة المالية. ▪ خسارة فرص الوصول إلى الأسواق الدولية بسبب نسبة الامتثال المنخفضة للمعايير والمتطلبات الدولية.	▪ استبدال المنتجات المستوردة. ▪ الاستفادة من نمو الطلب العالمي على المنتجات الإثنية. ▪ الاستفادة من الاهتمام العالمي بالنظام الغذائي للحوض المتوسط. ▪ توفير مجموعة كبيرة ومتنوعة من المنتجات للنباتيين. ▪ فرصة كبيرة للابتكار من خلال انتقال منتجي المونة من جيل إلى آخر. ▪ تظهر الجالية اللبنانية في الخارج تقديرها الكبير لتقاليد المطبخ اللبناني.	▪ خسارة حصة في السوق مقابل المنافسين في منطقة البحر الأبيض المتوسط، لا سيّما في المشرق. ▪ تحد الأزمة الحالية من الاستثمار والابتكار ما يؤدّي إلى تدهور الجودة. ▪ عدم القدرة على جذب المنتجين من الجيل الجديد، وفقدان هذه التقاليد مع الوقت.

2. نقص المهارات في قطاع صناعة البلاستيك وقطاع الطباعة والتغليف[17]

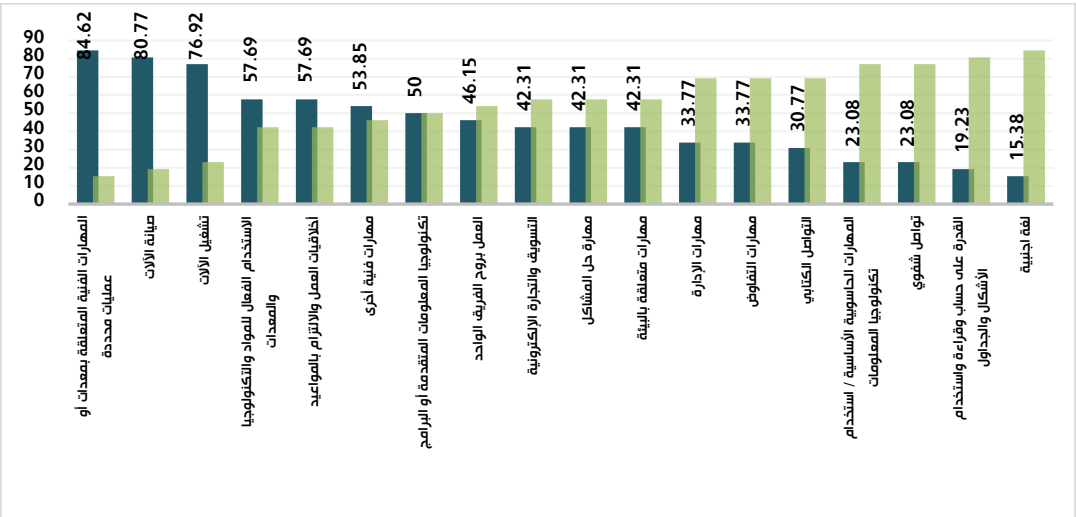
1 . قطاع البلاستيك

أجرت منظمة العمل الدولية بالشراكة مع جمعية الصناعيين اللبنانيين مسحًا لتقييم الاحتياجات على صعيد المهارات في قطاع البلاستيك في لبنان بين شهري تشرين الثاني وكانون الأول 2022 كجزء من مشروع أكبر. وذلك من أجل التخفيف من عدم تطابق المهارات الذي يواجه العمال وأصحاب العمل على حدّ سواء. أُرسل الاستطلاع إلى 136 شركة في قطاع البلاستيك مسجلة كأعضاء في جمعية الصناعيين اللبنانيين، تجاوبت منها 37 فقط. وتركّز القسم الأكبر من هذه الشركات في محافظة جبل لبنان (23 مؤسسة، 62.16٪) ومن ثم في محافظة لبنان الجنوبي (5، 13.51٪) والبقاع (5، 13.51٪)، لم تشمل العيّنة أي مصانع في محافظة بعلبك الهرمل وعكار. وغالبية المؤسسات التي شملها المسح تعتبر صغيرة الحجم (بين 10 إلى 29 موظف) بنسبة 43.24٪، أو متوسطة (بين 30 إلى 200 موظف) بنسبة 35.14٪.

ولجهة تأثير الأزمة الاقتصادية الأخيرة على هذا القطاع، أفادت الغالبية العظمى من الشركات التي شملتها الدراسة بأنها واجهت ثلاث صعوبات رئيسية نتيجة للأزمة هي: نقص الطاقة (87 ٪)، ونقص العمالة الماهرة (حوالي 84 ٪)، ونقص السيولة (حوالي 75٪). وأفاد ما يقرب من 70٪ من تلك الشركات بأنها تواجه حاليًا "نقصًا في المهارات" داخل القوى العاملة لديها. مما يدلّ على عمق فجوة المهارات.

وتتصدّر قائمة المهارات المفقودة لدى القوى العاملة الحالية بحسب العيّنة، مهارة صيانة الآلات وتشغيل الآلات والمهارات الفنية المتعلقة بمعدّات أو عمليات محدّدة مستخدمة في المؤسسة (84.62٪، 80.77٪، 76.92٪ على التوالي). يليها مهارات أخرى مثل الاستخدام الفعّال للمواد والتكنولوجيا والمعدّات، والمهارات التقنية الأخرى، بالإضافة إلى توفّر أخلاقيات العمل والالتزام بالمواعيد، (أنظر رسم بياني رقم 1). وتشير الدراسة أيضًا إلى صعوبة إيجاد تقنيين وفنيين لملء الوظائف الشاغرة في المؤسسات المعلن عنها حاليًا أوالي يمكن الإعلان عنها خلال السنة القادمة. وترجع أسباب هذه الصعوبة بالدرجة الأولى إلى نقص العمالة الماهرة في القطاع بإجماع المستجيبين. وتأتي التحدّيات اللوجستية، مثل تكاليف النقل والإقامة، في المرتبة الثانية، وفي المرتبة الثالثة الأجر غير التنافسي. وبالرغم من إمكانية وجود عوائق وتحدّيات أخرى بحسب الشركات في العيّنة، يبقى نقص العمالة الماهرة بالنسبة إليهم القضية الأكثر إلحاحًا التي يجب معالجتها.

رسم بياني رقم 1: المهارات المفقودة لدى القوى العاملة الحالية



وعن تأثير هذا النقص على عمل الشركات، تجيب بأنه يتسبب بزيادة عبء العمل على الموظفين الآخرين وخسارة الأعمال وفرص كثيرة أمام منافسين آخرين. ومن المثير للاهتمام أن جميع الشركات التي أبلغت عن خسارة أعمال مقابل المنافسين

[17] ILO. (2023). Skills Anticipation Survey - Plastic Sector.

- ILO. (2023). Compiled Analysis Report for three sectors in Lebanon. Health, printing and packaging, public infrastructure

كانت مؤسسات إما صغيرة أو متوسطة. مما يشير إلى أن نقص العمالة الماهرة كان تأثيره على الشركات الصغيرة والمتوسطة أكبر بكثير من تأثيره على الشركات الكبيرة.

علاوة على ذلك، تأتي التنازلات بشأن جودة المنتجات واستياء العملاء في المرتبة الثانية تقريبًا من حيث التحدّي وصعوبات التوظيف بنسبة 63٪. وهي تطال بشكل خاص المؤسسات الصغيرة.

2. قطاع الطباعة والتغليف

أصدرت منظمة العمل الدولية (ILO) واليونيسيف ثلاثة تقارير تحليلية قطاعية في 2018 لتحديد اتجاهات أسواق العمل والتوقّعات والفجوات في المهارات في قطاعات الرعاية الصحية والبنية التحتية العامة والطباعة والتغليف. وقد تم اختيار القطاعات بالتعاون مع مكتب التشغيل الوطني بناءً على مساهمتها في الناتج الوطني والتوظيف، حيث تم الأخذ بعين الاعتبار الاستراتيجيات الحكومية ذات الصلة التي تركز على إمكانات النموّ لهذه الصناعات وقدرتها على استيعاب خرّيجي التعليم والتدريب التقني والمهني عبر سلاسل القيمة المختلفة الخاصة بهم.

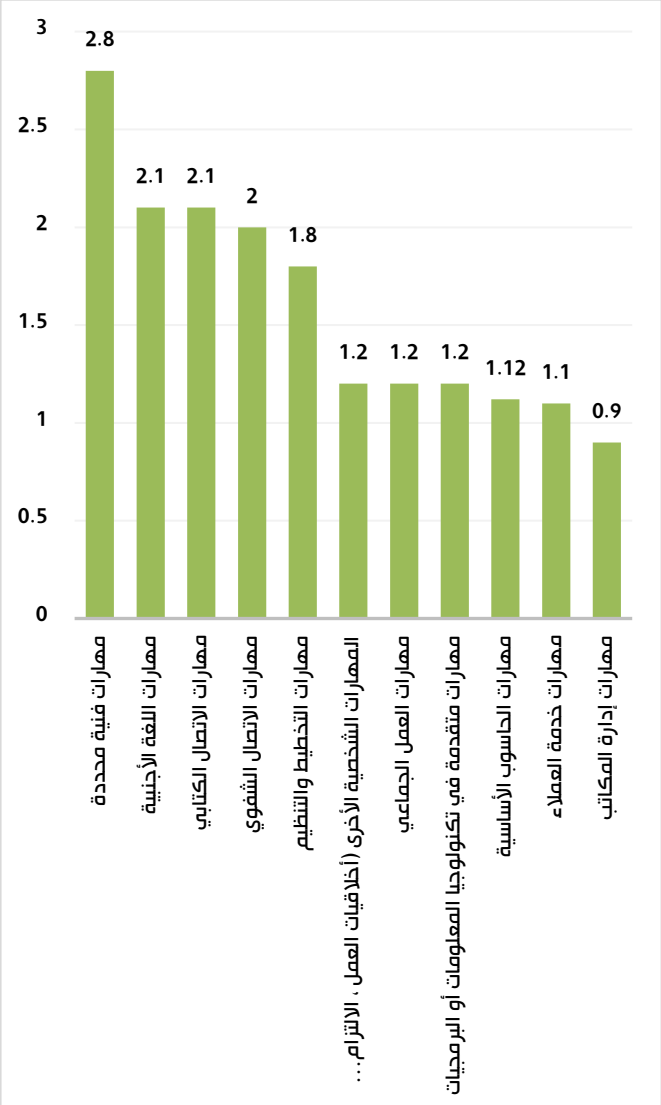
استخدمت تلك الدراسات الأساليب النوعية والكمّية لتوفير فهم كامل لتنظيم القطاع وسلاسل القيمة وقيود التوظيف، معتمدة في ذلك على عدد من المصادر، بما في ذلك النقابات والجهات الفاعلة في القطاع الخاص والوكالات الحكومية لرسم المشهد الذي تعمل فيه هذه القطاعات، فضلًا عن كيفية تحسين برامج التدريب للاستجابة بشكل أفضل لاحتياجات كل صناعة كوسيلة لتسهيل عمل هذه القطاعات.

وفي كل قطاع، شاركت حوالي 70 شركة في البحث، وأجريت أكثر من 400 دراسة استقصائية بشراكة / تعاون وثيق مع النقابات ذات الصلة، انتهت كلّها إلى إعداد تقارير تحليلية شاملة وموجزة في عام 2019 تسلّط الضوء على العناصر الآتية: (1) العوامل الرئيسية التي تؤثر على الوظائف في القطاع ونموّها، (2) المهارات بحسب الطلب في القطاع (3) الممارسات الشائعة لتطوير المهارات داخل القطاع.

ونتيجة للأزمة التي يعاني منها الاقتصاد اللبناني منذ نهاية عام 2019 جرى خلال العام 2022 تحديث المعطيات الخاصة بقطاع الطباعة والتغليف محلّ الدراسة. وهذا التقرير يسلّط الضوء على الفروقات بين الوضع الراهن وما كان عليه قبل الأزمة.

فدراسة منظمة العمل الدولية لعام 2018 كانت تشير إلى أن المهارات في قطاع الطباعة والتغليف الأكثر شيوعًا التي يُعتقد أنه من الصعب العثور عليها في سوق العمل هي: (1) مهارات تقنية وفنية متخصصة، (2) مهارات لغة أجنبية، (3) مهارات متقدّمة في تكنولوجيا المعلومات أو البرمجيات، (4) مهارات حل المشكلات، و (5) مهارات الحاسوب الأساسية. بينما تشير دراسة المنظمة لسنة 2022 إلى أن الحاجة للمهارات الفنية المتخصصة بقيت أولوية قصوى، لكن زيادة الطلب على مهارات اللغة الأجنبية للتعامل مع العملاء الدوليين وقراءة الكتيّبات الفنية المتوفّرة اقتصرت على اللغة الإنجليزية فقط.

رسم بياني رقم 2: المهارات المطلوبة في قطاع الطباعة والتغليف (صفر= لا أهمّية، 5 = أهمّية عالية)



كما أشارت دراسة عام 2022 إلى نقص كبير في عمال التصنيع لدى جميع المؤسسات، بمن فيهم المتخصصون التقنيون في الهندسة الميكانيكية والكهربائية، فضلًا عن فنيي التحكّم في العمليات. وأبلغ نصف المؤسسات عن وجود وظائف شاغرة لمهندسي الصناعة ومهندسي المنتجات ومشغّلي ماكينات

صناعة العلب والورق[18] ومناولي الشحن. بالإضافة إلى شغور بنسبة الثلث في التشطيب[19] ، وممثلي المبيعات التجارية، ومحترفي المحاسبة المساعدين، والسكرتارية، ومصمّمي الجرافيك، ومشغّلي آلات التصوير الفوتوغرافي، وعمّال التجليد. والأهمّ هو النقص الكبير في الفهم الجيد لحقوق الطبع والنشر وبراءات الاختراع والاعتبارات القانونية، وكلّها ضرورية للامتثال للوائح والمعايير الدولية في تصميم التعبئة والتغليف ووضع الملصقات.

في الختام:

في سياق التحدّيات الاقتصادية الحالية وديناميات القوى العاملة، ظهرت العديد من القضايا الحاسمة التي تؤثر على مختلف القطاعات. فقد أصبح توظيف العمّال الفنيين ذوي المهارات العالية أمرًا صعبًا بشكل متزايد بسبب هجرة الأدمغة وعدم القدرة على مضاهاة الأجور المعروضة في الخارج. لقد أدّت جاذبية الفرص الأفضل في أماكن أخرى إلى استنزاف المواهب. مما جعل من الصعب على المؤسسات المحلّية تأمين المهنيين المهرة والاحتفاظ بهم، خصوصًا في ظل ظروف العمل القاسية.

وهناك تحدّيات أخرى تتصل بخرّيجي التعليم والتدريب التقني والمهني (TVET). فهؤلاء الخرّيجون بحاجة إلى تحسين المهارات والخبرات العملية والتدريب، في حين أن المناهج الحالية للمهن في جميع القطاعات باتت بغالبيتها خارج الزمن، ولا تزوّد الخرّيجين بالكفاءات الحديثة التي يتطلبها سوق العمل.

والحلّ المستدام يتطلّب جهدًا تشاركيًا بين الشركات والحكومة والنقابات والدعم الدولي لمعالجة القضايا الأساسية. ويشمل ذلك تعزيز البنية التحتية العامة، والخدمات المالية، وتوفير الصحة لتهيئة بيئة مواتية للنموّ الاقتصادي والاستقرار. بالإضافة إلى ذلك، يُعدّ جمع البيانات المحسّن داخل القطاعات أمرًا بالغ الأهمّية لتصويب عملية صنع القرار وصياغة سياسات أكثر دقّة وجدوى.

[18] تضم صناعة اللب والورق الشركات التي تستخدم الخشب كمادة خام لإنتاج لب الورق، والورق، والورق المقوى وغيرها من المنتجات المعتمدة على السليلوز.

[19] التشطيب هو المصطلح العام المستخدم لتحديد أي شيء يتم القيام به للإنتاج بعد طباعته.

ثالثًا: مؤشّرات اقتصادية كلّية

1. النموّ الاقتصادي وحجم الناتج المحلّي الإجمالي

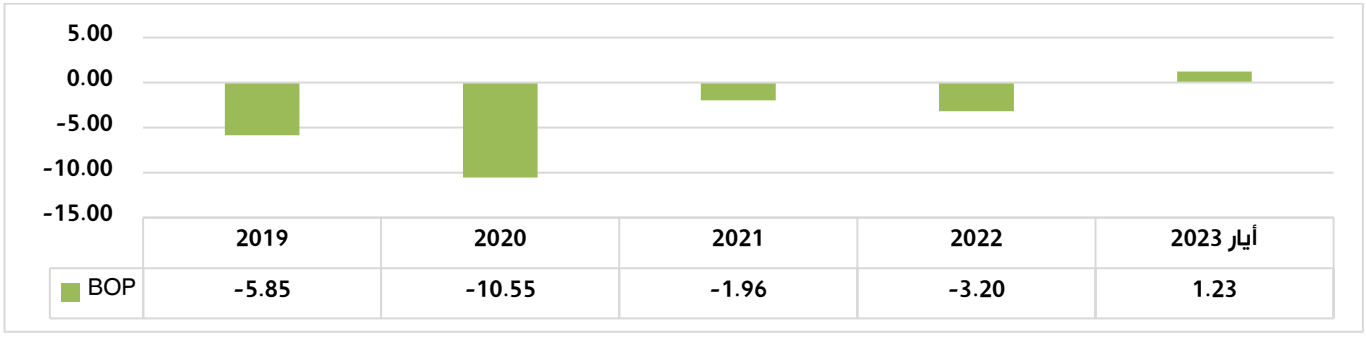
	مصدر الأرقام	2019	2020	2021	2022	2023
النموّ الاقتصادي الحقيقي (٪)	صندوق النقد الدولي	-6.9	-25.9	-10	0	**-0.5**
حجم الناتج المحلّي الإجمالي (مليار دولار)	صندوق النقد الدولي	50.9	24.5	20.5	21.8	**16.2**
النموّ الاقتصادي الحقيقي (٪)	البنك الدولي	-6.9	-21.4	-7	-2.6	**-0.5**
حجم الناتج المحلّي الإجمالي (مليار دولار)	البنك الدولي	51.6	31.71	23.13	21.55	**17.9**

المصدر: صندوق النقد الدولي والبنك الدولي

2. نسبة الدين العام إلى الناتج المحلّي الإجمالي

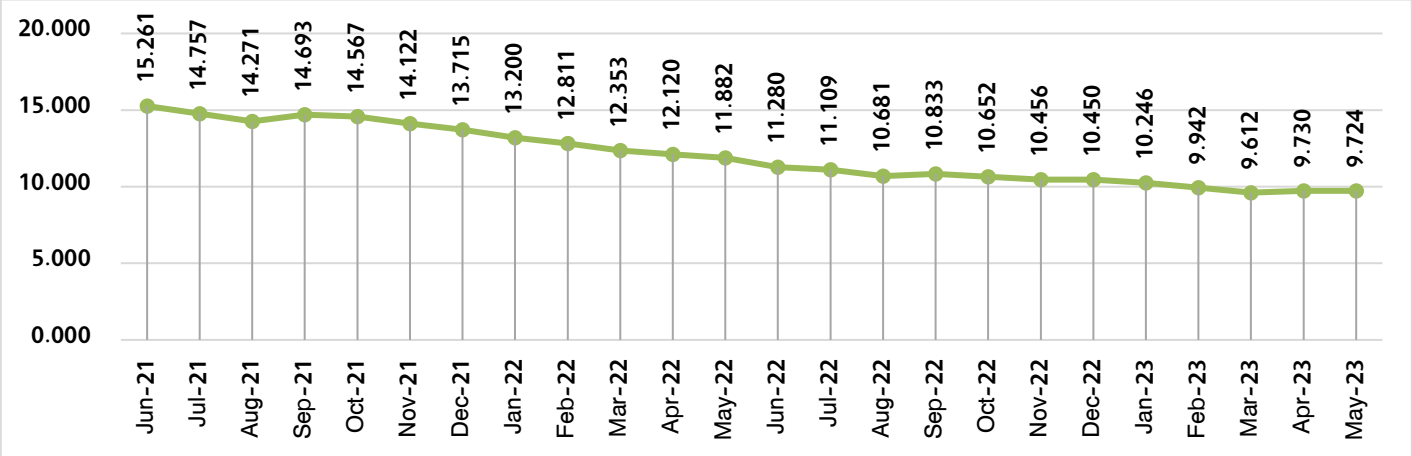
المصدر: البنك الدولي

3. حساب ميزان المدفوعات (مليار دولار)



المصدر: مصرف لبنان

4. احتياطي العملات الأجنبية (مليار دولار)



المركز الإستشاري للدراسات والتوثيق
the Consultative Center for Studies and Documentation

www.dirasat.net