

Arkadiusz Michał Kowalski (ed./red.)

أركاديوش ميخاو كوفالسكي (المحرر)

**POLAND'S ECONOMIC
COOPERATION
WITH THE ARAB
STATES**

**WSPÓŁPRACA
GOSPODARCZA POLSKI
Z KRAJAMI
ARABSKIMI**

**التعاون الاقتصادي
بين بولندا والدول العربية**

SGH Publishing
House

 Polish Investment
& Trade Agency
PFR Group

التعاون الاقتصادي
بين بولندا والدول العربية

المحتويات

5	مقدمة	بيوتر فاخوفياك، كشيشتوف دريندا
7	تمهيد	أركاديوش ميخاو كوفالسكي
9	تحليل دولي مقارنة للقدرة التنافسية والابتكار لبولندا وللدول العربية	أركاديوش ميخاو كوفالسكي الفصل الأول
25	التبادل التجاري بين بولندا والدول العربية	كشيشتوف فالكوفسكي الفصل الثاني
49	الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين الدول العربية وبولندا	توماش م. نابوركوفسكي الفصل الثالث
65	أبعاد الثقافة والشراكة في الابتكار بين الدول العربية وبولندا	ماوغوجاتا ستيفانيا ليفاندوفسكا الفصل الرابع
85	نجاحات الشركات البولندية في الدول العربية	مارتا ماتسكيفيتش الفصل الخامس

مقدمة

يجذب العالم العربي اهتمامًا متزايدًا من الاقتصاديين نظرًا للأهمية المتعاظمة للدول العربية في الاقتصاد العالمي المعاصر. وتتجاوز الأهمية الإستراتيجية لهذه المنطقة حقيقة أنها تتقاطع مع العديد من طرق الاتصال والتجارة، حيث إنها أيضًا مصدر لا يقدر بثمن لموارد الطاقة وسوقًا واسعًا يتمتع بإمكانيات كبيرة. في الوقت نفسه، تبتعد الدول العربية عن الثقافة الاقتصادية الأحادية القائمة على مخزون وعائدات النفط والغاز وتقوم بتنويع بنيتها الاقتصادية وتطوير صناعات عالية التقنية، كما تقوم بالاستثمار في قطاع العلوم والبحث والتطوير. وبالتالي، فإن إمكانات وفرص التنمية للتعاون البولندي العربي يمكن رؤيتها ليس فقط من جانب الشركات، ولكن أيضًا من جانب كيانات التعليم العالي ونظام الدراسات والعلوم. ويتزايد الاهتمام أيضًا بالدول العربية بين علماء وخبراء جامعة وارسو للاقتصاد والتجارة كما يتضح من هذه الدراسة.

يُنظر إلى المنطقة التي تتواجد فيها الدول العربية، ولا سيما تلك الواقعة في المنطقة المعروفة باسم الشرق الأوسط، على أنها مهد الحضارة الإنسانية. في هذه المنطقة ومنذ أكثر من 8 آلاف سنة تم إنشاء المدن الأولى ومن ثم الدول القومية الأولى. لعبت المنطقة دورًا مهمًا في التقدم التكنولوجي وكذلك في العلوم والفلسفة واللغويات والفن والعمارة. وعلى مرّ آلاف السنين، ظل الشرق الأوسط في قلب الحضارة، إلى جانب آسيا الوسطى وشبه القارة الهندية والصين وأجزاء من أوروبا وخاصة خلال الإمبراطوريتين اليونانية والرومانية. وهكذا، كان العالم العربي لآلاف السنين أحد المراكز الرائدة للحضارة الإنسانية لكنه وقع في النهاية ضحية قرون من الركود. أما اليوم فتبرز الدول العربية من نواح كثيرة كمنطقة ذات تباين شديد بين العالم القديم والعالم الجديد. تتحد الظروف الخاصة بكل منطقة مع عوامل أكثر عالمية: مثل موجة العولمة والتقدم التكنولوجي وإدخال أدوات الاتصال الجديدة. تشكل اللغة العربية والثقافة العربية المنصة التي تربط بين جميع الجنسيات في العالم العربي. في الوقت نفسه، يجب أن نتذكر أن العالم العربي ليس كتلة متجانسة، لكنه يكوّن فسيفساء من مختلف النظم الاقتصادية والسياسية والاجتماعية.

تشير اتجاهات التنمية في الدول العربية إلى أن أهمية هذه المنطقة في الاقتصاد العالمي تزداد وستستمر في التعاظم. في الوقت نفسه، أثبتت الأبحاث التي أجراها علماء وخبراء من جامعة وارسو للاقتصاد والتجارة تطور التعاون البولندي العربي في العقد الماضي والذي تم التعبير عنه، من بين أمور أخرى، في الزيادة في القيمة الإجمالية للتجارة أو الاستثمار الأجنبي. على الرغم من التنوع الثقافي والمسافة الجغرافية، فإن الاتجاه العربي يوفر فرصًا كبيرة لمشاركة بولندا من الناحية الاقتصادية. إن النجاحات التي حققتها الشركات البولندية في أسواق المنطقة تثبت أنه على الرغم من متطلبات السوق

العربية فإنها توفر أيضًا فرصًا إنمائية غير محدودة وقد تلهم السوق العربية إلى المزيد من المشاريع التي يتم تنفيذها في إطار التعاون البولندي العربي. لذلك، فإن الهدف هو نشر المعرفة حول إمكانيات العالم العربي وإمكانيات تطوير التعاون الاقتصادي مع هذه المنطقة على أوسع نطاق ممكن، وهو ما أمل أن تساهم هذا الدراسة في تحقيقه.

بيوتر فاخوفياك

رئيس جامعة الاقتصاد والتجارة في وارسو SGH

كشيشتوف دريندا

رئيس الوكالة البولندية للاستثمار والتجارة PAiH

تمهيد

أركاديوش ميخاو كوفالسي

تقع الدول العربية في منطقة جنوب غرب آسيا وشمال إفريقيا. ترجع الأهمية الاستراتيجية لهذه المنطقة إلى حقيقة أنها تقع في نقطة التقاء القارات الثلاث للعالم القديم: آسيا وإفريقيا وأوروبا. تتقاطع معها العديد من طرق الاتصالات والتجارة، كما أنها موطن لموارد كبيرة من موارد الطاقة، وخاصة النفط الخام. من ناحية أخرى، يبدو أن المنطقة تجسد الاضطرابات والصراعات والشكوك التي يعاني منها العالم الحديث. بينما تواجه جميع الدول العربية نفس التحديات تقريباً في هذا الصدد، يختلف سياقها الاجتماعي والاقتصادي اختلافاً كبيراً. تضم الدول العربية بعضاً من أغنى دول العالم، ومع ذلك فإن دخل معظمها معتدل ويعاني عدد كبير من مواطنيها من الفقر.

يُنظر إلى منطقة الدول العربية، ولا سيما تلك الواقعة في المنطقة المعروفة باسم الشرق الأوسط، على أنها مهد الحضارة الإنسانية. تأسست المدن الأولى ثم الدول القومية الأولى في هذه المنطقة منذ أكثر من 8000 عام. لعبت المنطقة دوراً مهماً في التقدم التكنولوجي وكذلك في العلوم والفلسفة واللغويات والفن والعمارة. لآلاف السنين، ظل الشرق الأوسط في قلب الحضارة، إلى جانب آسيا الوسطى وشبه القارة الهندية والصين، وفي أجزاء من أوروبا، خاصة خلال الإمبراطوريتين اليونانية والرومانية. منذ آلاف السنين، كان العالم العربي أحد المراكز الرائدة للحضارة الإنسانية، لكنه وقع بعد ذلك ضحية لقرن من الركود. اليوم، تبرز الدول العربية من نواح كثيرة كمنطقة ذات تباين شديد بين العالم القديم والعالم الجديد. تتحد الظروف الخاصة بكل منطقة مع عوامل أكثر عالمية - موجة العولمة والتقدم التكنولوجي وإدخال أدوات اتصال جديدة. المنصة التي تربط جميع الجنسيات في الوطن العربي هي اللغة العربية والثقافة العربية.

الهدف من الدراسة هو تقييم مستوى تعاون بولندا مع الدول العربية، مع التركيز بشكل خاص على الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة والظروف الثقافية، وكذلك مقارنة القدرة التنافسية والابتكار في البلدان التي شملها الاستطلاع وتجربة الشركات البولندية العاملة. في الأسواق العربية. في هذا المنشور، تعتبر الدول الـ 22 التي تشكل جامعة الدول العربية من الدول العربية ويصنفها البنك الدولي على أنها "العالم العربي". ينتمي إليه:

- المملكة العربية السعودية، الكويت، البحرين، قطر، الإمارات العربية المتحدة، عمان، اليمن (شبه الجزيرة العربية)،
- العراق، سوريا، لبنان، الأردن (الشرق الأوسط)،

- ليبيا ، تونس ، الجزائر ، المغرب ، موريتانيا (دول المغرب العربي)،
- مصر والسودان والصومال وجيبوتي وجزر القمر والسلطة الفلسطينية.

إن مقارنة بولندا بالدول العربية ليس بالمهمة السهلة لأسباب عديدة. من ناحية ، نقارن دولة بمجموعة من 22 دولة ، والتي تقع بالإضافة إلى ذلك في منطقة تتميز بظروف سياسية وجغرافية ومناخية واجتماعية واقتصادية مختلفة. كما أن الدول العربية نفسها مجموعة غير متجانسة وبعضها يحقق مداخيل عالية وبعضها يعاني من مشاكل تنموية كثيرة. أما بالنسبة للعديد من الدول النامية حول العالم ، فإن هذه الدول لديها تقارير إحصائية متخلفة وتفتقر إلى البيانات الخاصة بالعديد من المؤشرات المستخدمة في التحليلات الاقتصادية. كان قلة توافر البيانات الإحصائية تحديًا لمؤلفي الدراسات ، الذين حاولوا البحث عن واستخدام البيانات الإحصائية المتوفرة على الأقل لمعظم الاقتصادات التي شملتها الدراسة.

تتكون الدراسة من خمسة فصول.

في الفصل الأول ، بقلم أركاديوش ميخاو كوفالسكي، تم عرض الوضع الاجتماعي والاقتصادي للدول العربية وبولندا من منظور مقارنة دولي. غطى التحليل كلا من المؤشرات الأساسية التي تميز البلدان المدروسة ، مثل حجم الاقتصادات المقاسة بالنتائج المحلي الإجمالي أو السكان أو مساحة الأرض، وكذلك التنمية طويلة الأجل للقدرة التنافسية للدخل المقاسة بالنتائج المحلي الإجمالي للفرد. نظرًا للحاجة إلى التحول نحو اقتصاد قائم على المعرفة ، تم إيلاء اهتمام خاص لتحليل إمكانات الابتكار والوضع الابتكاري لبولندا والدول العربية ، باستخدام تدابير مثل نسبة السكان الذين يستخدمون الإنترنت ، وعدد براءات الاختراع أو حصة صادرات التكنولوجيا الفائقة من إجمالي الصادرات. في الفصل الثاني ، بقلم كشيشتوف فالكوفسكي ، تم تحليل التبادل التجاري بين بولندا والدول العربية. على وجه الخصوص، غطى البحث حجم وديناميكيات التغيرات في حجم التبادل التجاري لبولندا مع الدول العربية بشكل عام ومع البلدان الفردية ، وكذلك هيكل السلع لتجارة بولندا مع الدول العربية ، تلك التي تلعب الدور الأكبر في تجارة بولندا (المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة والجزائر والمغرب ومصر). في الفصل الثالث من إعداد توماش م. نابيور كوفسكي الفصل الرابع ، بقلم ماو غوجاتا ليفاندوفسكا، يتعلق بأبعاد الثقافة في البلدان العربية وبولندا ، وقد تم تحليله في المقام الأول في سياق القدرة الابتكارية للاقتصاد. يقدم الفصل الخامس بقلم مارتا ماتسكيفيتش أمثلة على نجاحات الشركات البولندية العاملة في أسواق الدول العربية والتوصيات الناتجة عن تجاربها.

الفصل الأول

تحليل دولي مقارنة للقدرة التنافسية والابتكار لبلندا وللدول العربية

أركاديوش ميخاو كوفالسي

مقدمة

يتميز العالم العربي بالإرث التاريخي لحضارة قديمة قوية أعقبتها قرون من الركود النسبي. في الأونة الأخيرة ، لوحظ نمو اقتصادي سريع وتغيرات اجتماعية إيجابية في بعض أجزاء من المنطقة. ومع ذلك ، فإن الكثير من التقدم الذي تم إحرازه حتى الآن لا يزال يعتمد على قاعدة اقتصادية ضيقة، وخاصة الثروات الناتجة عن وفرة إنتاج النفط والغاز. في الوقت نفسه، لا تزال العديد من الدول العربية متأثرة بشدة بضعف النمو والفقير والبنية الاقتصادية البالية.

تذكر الأدبيات الخاصة بالدول العربية بعض السمات المميزة لاقتصاداتها مثل: التضخم المرتفع نسبياً ، والإنفاق الحكومي والقطاع العام المفرط، وتخلف القطاع الخاص، وانخفاض مستوى تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، والفقير، وارتفاع البطالة، انخفاض كفاءة الإدارة العامة، وانخفاض مستوى تنمية أسواق رأس المال، وعدم كفاية الرعاية الصحية أو التعليم، وتخلف البنية التحتية وتلويث البيئة (أو كاشيفيتش 2020). في الوقت نفسه، يتسم العالم العربي بدرجة متدنية من العلاقات التجارية والاقتصادية الداخلية. وبشكل عام لا يزال هناك الكثير من الإمكانيات غير المستغلة للتكامل كوسيلة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية في المنطقة العربية (الأمم المتحدة 2019).

يهدف هذا الفصل إلى عرض الوضع الاجتماعي والاقتصادي للدول العربية وبلندا من منظور مقارنة دولي. أولاً، تم عرض المؤشرات الأساسية المتعلقة بحجم الاقتصاد الذي يقاس بالنتائج المحلي الإجمالي والثروة المقاسة بالنتائج المحلي الإجمالي للفرد والسكان والأرض والمنطقة الحضرية، مما جعل من الممكن مقارنة قيم هذه المؤشرات والحصول على لمحة عامة عن التفاوتات الحاصلة بين هذه الدول. بعد ذلك، تم تحليل تطور القدرة التنافسية للدول العربية وبلندا من حيث الديناميكيات التي تغطي (اعتماداً على توافر البيانات لكل دولة على حدة) الفترة 1990-2020 وذلك من أجل دراسة

التغيرات طويلة الأمد في النمو الاقتصادي. يمكن تعريف كل من بولندا والدول العربية على أنها أسواق ناشئة معرضة لخطر الوقوع في فخ الدخل المتوسط: (*middle income trap*)، المرتبط باستنفاد مصادر القدرة التنافسية الحالية. تؤدي الحاجة إلى تنويع الهيكل الاقتصادي نحو الصناعات ذات القيمة المضافة الأعلى إلى الحاجة إلى التحول في اتجاه الابتكار والتقدم التكنولوجي في هذه الاقتصادات. لذلك يحل الجزء التالي من الفصل إمكانات الابتكار والوضع الابتكاري لبولندا والدول العربية والتي يمكن قياسها على سبيل المثال بحصة الأشخاص الذين يستخدمون الإنترنت أو عدد براءات الاختراع أو حصة صادرات التكنولوجيا الفائقة في إجمالي الصادرات.

مقارنة بين الوضع الاجتماعي والاقتصادي للدول العربية وبولندا

يواجه التحليل المقارن للدول العربية وبولندا تحديات مختلفة تتعلق بظروف سياسية وجغرافية ومناخية واجتماعية واقتصادية مختلفة. لا تزال إدارة الأعمال التجارية في الدول العربية تثير الكثير من الجدل في العالم العربي الذي لا يفهم الكثير من مبادئ عمل المجتمعات والاقتصادات المحلية (بايدوشيفسكي 2019). يتعرف المستثمرون على الرغم من الاختلافات الثقافية والحواجز التجارية وغير التجارية الحالية على خصائص السوق ويقررون التصدير أو التجارة في هذا السوق (بافليكوفسكي 2017). إن البلدان المدرجة في العالم العربي هي في حد ذاتها مجموعة غير متجانسة. بعضها من البلدان المرتفعة الدخل والبعض الآخر يعاني من مشاكل إنمائية أساسية متعددة. يتمثل أحد قيود الدراسة في حقيقة أنه كما هو الحال بالنسبة للعديد من البلدان النامية في العالم فإن الإبلاغ الإحصائي ضعيف التطور في هذه البلدان وهناك نقص في البيانات الخاصة بالعديد من المؤشرات المستخدمة في التحليلات الاقتصادية. علاوة على ذلك، في البلدان العربية الأقل تقدماً يعتبر جزء كبير من الاقتصاد اقتصاداً رمادياً ولا يخضع للقرارات الرسمية (تشرين وآخرون 2017). ومع ذلك في التحليل الذي تم إجراؤه في الفصل الأصغر جرت محاولة لاستخدام أنواع مختلفة من البيانات الإحصائية المتاحة على الأقل لغالبية البلدان التي شملها المسح. يعرض الجدول 1.1 بيانات المؤشرات الأساسية التي تميز الدول العربية وبولندا.

الجدول 1.1 المؤشرات الأساسية للمقارنة بين الدول العربية وبولندا

الدولة	الناتج المحلي الإجمالي (مليون دولار أمريكي)، 2020	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (بالدولار الأمريكي ، بأسعار متغيرة) ، 2020	السكان (بالملايين) ، (2020)	مساحة الأرض بالألف (كم ²) 2018	مساحة المناطق الحضرية (كم ²) 2010
الجزائر	145164	3310,39	43,9	2382	30196
البحرين	38475 [°]	23443,43*	1,7	1	549
جزر القمر	1220	1402,60	0,9	2	196
جيبوتي	3384	3425,50	1	23	150

الدولة	الناتج المحلي الإجمالي (مليون دولار أمريكي)، 2020	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (بالدولار الأمريكي ، بأسعار متغيرة) ، 2020	السكان (بالملايين)، (2020)	مساحة الأرض بالألف (كم ²) 2018	مساحة المناطق الحضرية (كم ²) 2010
مصر	363069	3547,87	102,3	995	24270
العراق	167224	4157,48	40,2	434	12430
الأردن	43698	4282,77	10,2	89	3384
الكويت	136197 ^ف	32373,25*	4,3	18	3942
لبنان	33383	4891,00	6,8	10	2317
ليبيا	25418	3699,23	6,9	1760	10083
موريتانيا	7779	1672,92	4,6	1031	722
المغرب	112871	3009,25	36,9	446	12057
عُمان	76332 ^د	15343,04 ^د	5,1	310	5651
قطر	146374	50805,46	2,9	11	1495
السعودية	700119	20110,32	34,8	2150	41224
الصومال	4918	309,42	15,9	627	399
السودان	26111	595,47	43,8	1849	6518
سوريا	ل. ب.	ل. ب.	17,5	184	11955
تونس	39236	3319,82	11,8	155	9898
الإمارات	421142 ^ج	43103,34	9,9	71	8568
اليمن	23486 ^{هـ}	824,12 ^{هـ}	29,8	528	4703
السلطة الفلسطينية	15561	3239,73	4,8	6	2496
العالم العربي^{***}	2530186	5802,10	436,1	13082	193255
بولندا	594165	15656,18	38	306	30501

* - بيانات عام 2019

** - بيانات عام 2018

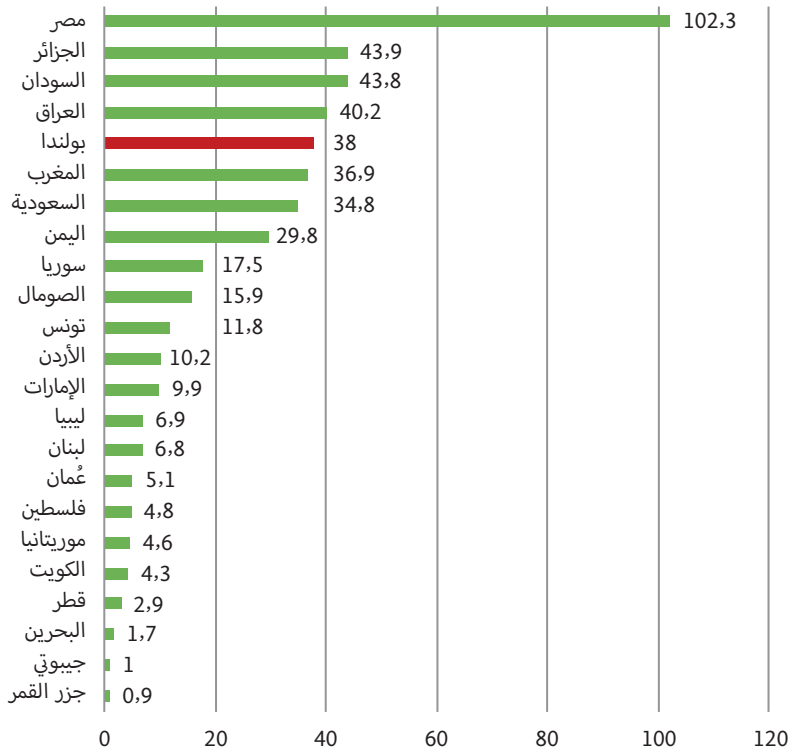
*** - يتم حساب قيم فئة العالم العربي في قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية على أساس تقديرات منفصلة ولا يجب أن تكون المجموع الدقيق للقيم الخاصة بكل دولة على حدة.

ل. ب. - لا يوجد بيانات

المصدر: قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية التابعة للبنك الدولي، التحديث الأخير 2021-07-21.

إن أكبر دولة عربية من حيث عدد السكان هي مصر حيث يبلغ عدد سكانها 102.3 مليون نسمة. ثاني أكبر دولة من حيث عدد السكان هي الجزائر ويبلغ عدد سكانها أقل من نصف عدد سكان مصر (43.9 مليون نسمة) ، بينما يبلغ عدد سكان السودان 43.8 مليون نسمة والعراق 40.2 مليون نسمة. إنها الدول العربية الوحيدة التي يتجاوز عدد سكانها عدد سكان بولندا البالغ 38 مليون نسمة. يظهر ترتيب البلدان التي تم تحليلها من حيث عدد السكان في الشكل 1.1.

الشكل 1.1 عدد السكان بالملايين، 2020



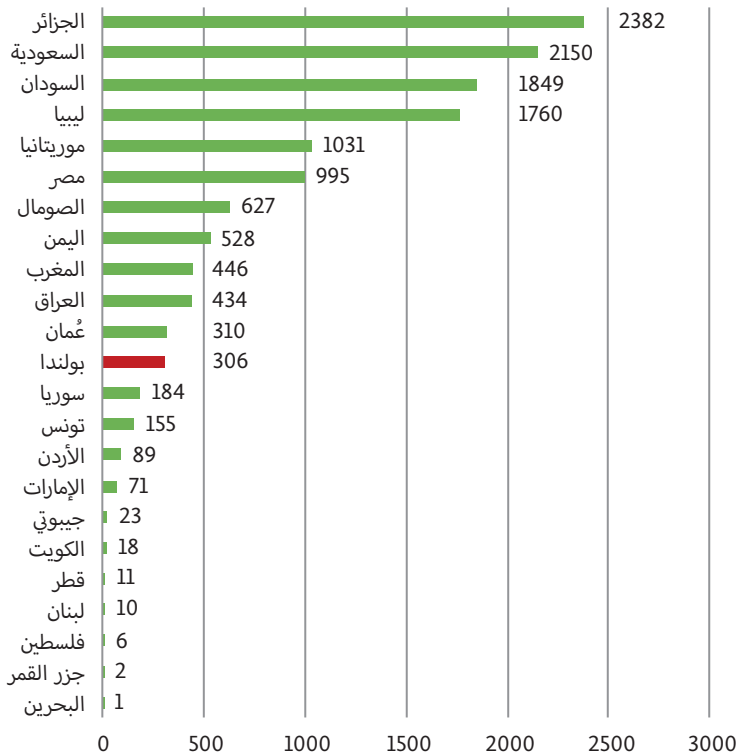
المصدر: قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية التابعة للبنك الدولي، التحديث الأخير 2021-07-21

المعلومات حول حجم الدول العربية الفردية ومقارنتها مع بولندا متوفرة من خلال البيانات المتعلقة بمساحة الأرض التي يمارس عليها بلد ما سيادته. يعرض الشكل 2.1 ترتيب البلدان التي تم تحليلها من حيث حجم مساحة أراضيها.

من حيث مساحة الأرض فإن أكبر دولة عربية هي الجزائر (2,382,000 كم²)، تليها المملكة العربية السعودية (2,150,000 كم²) والسودان (1,849 كم²). ما يصل إلى 11 دولة عربية أكبر من بولندا، وتبلغ مساحة أراضيها وفقاً لبيانات البنك الدولي 306000 كيلومتر مربع. مع الأخذ بعين الاعتبار المساحة الإجمالية للدول العربية (13082 كم²)، فهي أكبر بحوالي 43 مرة من مساحة بولندا. وفقاً للبيانات الواردة في الجدول 1.1 يظهر عدم تناسق أصغر في حالة المناطق الحضرية، والتي هي أكبر في جميع الدول العربية بحوالي 6 مرات فقط من بولندا. أكبر مساحة حضرية في الدول العربية تقع في المملكة العربية السعودية (41.224 كم²)، تليها الجزائر (30196 كم²) ومصر (24.270 كم²). فقط المنطقة الحضرية في المملكة العربية السعودية تتجاوز مساحة المناطق الحضرية في بولندا والتي تبلغ 30501 كيلومتر مربع، مما يثبت أن المناطق البولندية أكثر تحضرًا من المناطق العربية. وهذا

له آثار مهمة على تحليل القدرة التنافسية الدولية، حيث أن المراكز الحضرية هي العقد الرئيسية للهيكل الاقتصادي للمناطق والبلدان. وترتبط عمليات التحضر ارتباطاً وثيقاً بالتنمية الاجتماعية والاقتصادية والتقدم التكنولوجي وتكييف بعضها البعض [كوفالسكي 2018].

الشكل 2.1 مساحة الأرض بآلاف الكيلومترات المربعة، 2018

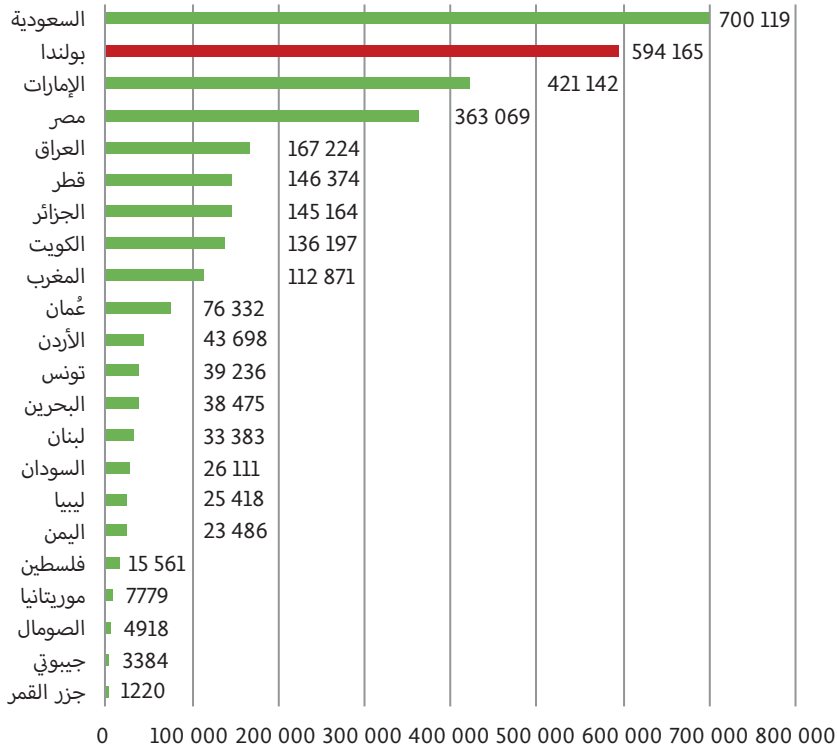


المصدر: قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية التابعة للبنك الدولي، التحديث الأخير 2021-07-21.

مقارنة حجم الاقتصادات والقدرة التنافسية للدخل بين الدول العربية وبولندا

المؤشر الأكثر استخداماً لقياس حجم الاقتصاد هو الناتج المحلي الإجمالي (GDP). يحدد هذا المؤشر قيمة جميع السلع والخدمات التي ينتجها سكان بلد معين والكيانات الأجنبية الموجودة في ذلك البلد في وقت معين. يتم عرض ترتيب البلدان التي تم تحليلها من حيث الناتج المحلي الإجمالي في الشكل 3.1.

الشكل 3.1 حجم الاقتصاد مقيسًا بالنتاج المحلي الإجمالي (بملايين الدولارات الأمريكية)، 2020



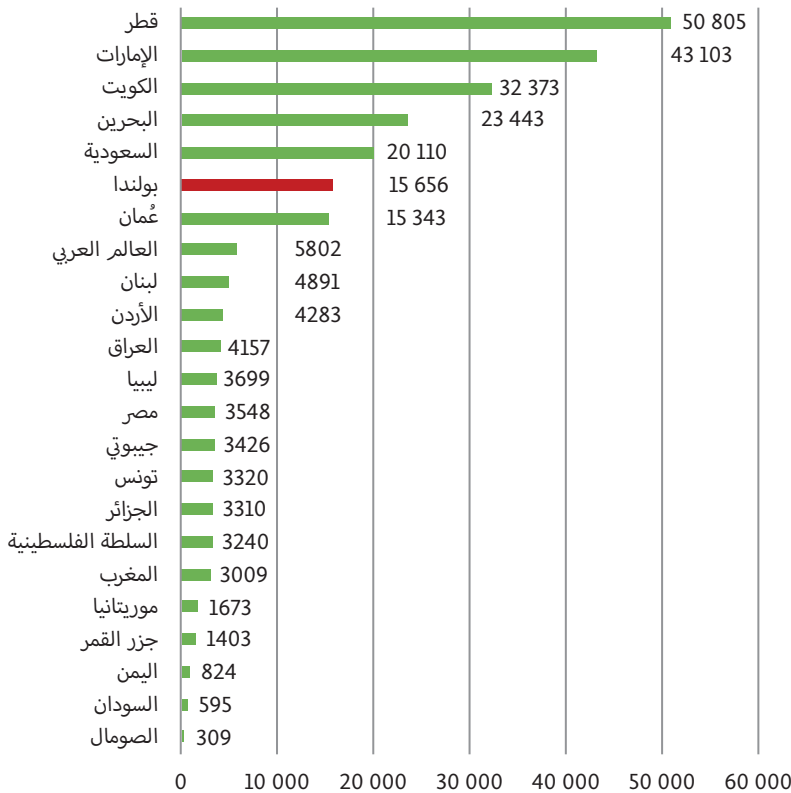
المصدر: قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية التابعة للبنك الدولي، التحديث الأخير 2021-07-21.

من بين الدول التي تم تحليلها حققت المملكة العربية السعودية أعلى ناتج محلي إجمالي، وهي الدولة الوحيدة التي لديها مستوى أعلى من هذا المؤشر مقارنة ببولندا. في حين أن الناتج المحلي الإجمالي هو مؤشر يحدد أولاً وقبل كل شيء حجم أو قوة الاقتصاد، ويتم استخدام مؤشر الناتج المحلي الإجمالي للفرد لتحليل متوسط مستوى ثراء المجتمع. هذا المؤشر على الرغم من العيوب المختلفة وعلى الرغم من المحاولات البديلة لقياس القدرة التنافسية للاقتصادات، ظل لعقود من الزمان هو المحدد الأساسي للانقسام إلى البلدان المتقدمة والنامية، مما يدل على الاستقطاب في العديد من مجالات حياة مواطني البلدان الفردية (كوفالسكي 2020). يعرض الشكل 4.1 ترتيب البلدان التي تم تحليلها من حيث نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.

تشمل أغنى الدول العربية قطر (59,924 دولارًا للفرد في عام 2020) والإمارات العربية المتحدة (41,421 دولارًا للفرد في عام 2019) والكويت (32,702 دولارًا للفرد في عام 2019) والبحرين (19019 دولارًا أمريكيًا للفرد في عام 2020) والمملكة العربية السعودية (19.390 دولار أمريكي للفرد في عام 2020). هذه البلدان الخمسة فقط هي التي يتجاوز فيها مستوى نصيب الفرد من

الناتج المحلي الإجمالي عن بولندا والذي بلغ في عام 2020 ما يعادل 16945 دولارًا أمريكيًا. هذه هي الدول التي عادة ما تسمى بالدول النفطية والتي تحقق دخلاً مرتفعًا بشكل أساسي من صادرات النفط. قدم الدخل من هذا المصدر أموالاً ضخمة للاستثمار والتنمية. لقد سمحت بتقوية البنية التحتية الهائلة بالإضافة إلى الاستثمار في التعليم والصحة والخدمات الاجتماعية الجديدة. تمتلك هذه البلدان احتياطات نفطية كبيرة وعدد سكان صغير مما يُترجم إلى مستويات عالية من الناتج المحلي الإجمالي للفرد من إنتاج النفط. يعرض الجدول 2.1 البيانات الديناميكية طويلة المدى لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (تم ترتيب الدول العربية حسب الدخل في عام 2019 ، والتي تتوفر عنها بيانات لأهم البلدان في المنطقة).

الشكل 4.1 نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (بالدولار الأمريكي)، 2020



المصدر: قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية التابعة للبنك الدولي، التحديث الأخير 2021-07-21.

الجدول 2.1 نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (بالدولار الأمريكي ، الأسعار الثابتة من عام 2010) مأخوذة ديناميكياً في السنوات 1990-2020

الدولة	1990	2000	2010	2019	2020	تغيير 2010 - 19 %
قطر	ل. ب.	60837,65	67403,09	63281,59	59923,96	-0,72%
الإمارات	68780,40	63251,42	33893,26	41420,50	ل. ب.	2,02%
الكويت	ل. ب.	36068,14	38577,50	32702,25	ل. ب.	-2,00%
البحرين	17934,91	22955,27	20722,07	20963,08	19018,55	0,11%
السعودية	18105,91	18352,03	19262,55	20542,17	19390,02	0,69%
عمان	14675,28	18698,50	18712,57	15082,00	ل. ب.	-2,67%
ليبيا	ل. ب.	8963,66	12064,77	8122,17	5503,73	-5,39%
لبنان	3006,41	5716,67	7761,64	5792,26	4636,90	-3,78%
العراق	4091,03	4985,26	4657,28	5624,42	4927,05	1,91%
الجزائر	3572,29	3557,63	4480,79	4701,28	4362,74	0,52%
تونس	2224,83	3001,77	4141,98	4404,99	3983,94	0,66%
المغرب	1725,71	1976,09	2839,93	3407,79	3126,96	1,85%
الأردن	2616,75	2886,72	3736,66	3325,81	3241,66	-1,37%
مصر	1557,55	1981,83	2645,97	3010,15	3058,31	1,34%
السلطة الفلسطينية	ل. ب.	2128,07	2557,09	2951,38	2549,04	1,48%
السودان	772,96	1017,29	1489,87	2018,41	1939,93	2,91%
موريتانيا	1568,20	1473,68	1610,92	1756,12	1683,87	0,92%
جزر القمر	1400,22	1296,06	1316,49	1399,38	1436,52	0,66%
اليمن	1001,41	1168,69	1334,79	ل. ب.	ل. ب.	-
جيبوتي	ل. ب.	ل. ب.	1343,28	ل. ب.	ل. ب.	-
الصومال	ل. ب.	ل. ب.	ل. ب.	ل. ب.	ل. ب.	-
سوريا	ل. ب.	ل. ب.	ل. ب.	ل. ب.	ل. ب.	-
الدول العربية	42577	49078	5948,67	6484,12	6043,96	0,92%
بولندا	5947,45	8545,45	12613,01	17409,03	16945,24	3,06%

أ - متوسط التغيير السنوي في الفترة ما بين 2010-2019

ل. ب. - لا يوجد بيانات

المصدر: حسابات خاصة تستند إلى قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية في البنك الدولي، التحديث الأخير 2021-07-21.

يسمح تحليل تطورات نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي على المدى الطويل بالتقاط الاتجاهات طويلة الأمد في النمو الاقتصادي في الاقتصادات التي تم تحليلها. يُظهر التحليل الذي تم إجراؤه أن أعلى معدل نمو لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في 2010-2019 حدث في بولندا (بمتوسط

3.06% سنوياً)، بينما كان المتوسط في الدول العربية (التي تتوفر عنها بيانات إحصائية) 0.92%. لذا، فبينما مكّنت الموارد النفطية بعض الدول العربية من تحقيق سقف عالية للدخل فإن الاعتماد فقط على هذا العامل التنافسي يمكن أن يشكل العديد من المخاطر. والموارد النفطية التي كانت القوة الدافعة للنمو الاقتصادي لعقود من الزمن أخذت في النضوب ببطء وإن التخصّص فقط في استخراج ومعالجة هذه المادة الخام يهدد بخلق ثقافة اقتصادية أحادية كما أن اعتماد الميزانيات على النفط يهدد أمن الأموال العامة. تعتبر الأدبيات الاقتصادية ما يسمى بلعنة الموارد الطبيعية (*natural resource curse*) والمعروفة أيضاً باسم مفارقة الوفرة (*paradox of plenty*) أو المرض الهولندي (*Dutch disease*). يصف هذا المصطلح ظاهرة ضعف الأداء من حيث التنمية الاقتصادية والحد من الفقر من قبل البلدان الغنية بالموارد الطبيعية ولكنها تتميز بتقدم منخفض في البنية التحتية التكنولوجية مقارنة بالاقتصادات التي لا تُذكر وفرة مواردها ولكنها تستثمر بكثافة في الابتكار (أنصار وآخرون 2020). وقد يؤدي ذلك إلى وقوع الاقتصادات النامية في فخ الدخل المتوسط على المدى الطويل بسبب استنفاد المصادر الحالية للقدرة التنافسية.

إن فخ الدخل المتوسط هو المكان الذي يخرج فيه بلد ما من شرك التنمية منخفضة الدخل ويدخل في تنمية الدخل المتوسط ولكنه قد يواجه ركود النمو وعدم القدرة على التقدم أكثر إلى فئة الدخل المرتفع. وفقاً لزهز، هو (2021)، تعد ليبيا مثلاً على البلدان التي هبطت من الاقتصادات ذات الدخل المرتفع إلى وضع الدخل المتوسط. ويرجع ذلك إلى حقيقة أن الشرق الأوسط اجتاحت موجة الثورات المعروفة باسم "الربيع العربي" في نهاية عام 2010، والتي أدت إلى حروب أهلية وتغيير للحكم في دول مثل تونس ومصر وليبيا وسوريا. أظهر البحث الذي أجراه أرزقي وفان ونغوين (2021) وجود مصيدة الدخل المتوسط لاقتصاديات منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، والتي تتميز أيضاً بخطى بطيئة في إدراج التقنيات ذات الأغراض العامة (*general-purpose technologies*). وتبقى في فخ التنمية على وجه الخصوص الدول العربية الأقل تقدماً حيث توجد تكاليف عمالة منخفضة، ويسود إنتاج وصادرات المنتجات ذات القيمة المضافة المنخفضة مثل المنتجات الزراعية غير المصنعة، وتظل قيمة عملتها مقومة بأقل من قيمتها الحقيقية.

الابتكار في الدول العربية وفي بولندا - مقارنة من وجهة نظر دولية

من أهم الاتجاهات والظواهر المثيرة للاهتمام في الاقتصاد العالمي عمليات الانتقال من الاقتصاد الصناعي إلى الاقتصاد القائم على المعرفة وما يسمى الصناعة 4.0. في العديد من البلدان تستنفد المصادر الحالية للتنمية الاجتماعية والاقتصادية ببطء مثل: توافر المواد الخام الرخيصة ولا سيما النفط الخام (خصوصاً في البلدان العربية) أو انخفاض تكاليف العمالة، أو الموقع الجغرافي الملائم، أو توافر أموال المساعدات بعد الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي (في بولندا). تبحث هذه الاقتصادات في عملية التنمية الاقتصادية عن مصادر جديدة للميزة التنافسية التي ستسمح لها بالحفاظ على النمو

ومن بين أمور أخرى من خلال تعزيز المشاركة في التجارة الدولية. تُظهر اتجاهات التنمية في أكثر الاقتصادات تطوراً في العالم أن بناء ميزة تنافسية قائمة على المعرفة والابتكار يمكن أن يساهم بشكل كبير في التنمية الاقتصادية على المدى الطويل. لذلك فإن بناء اقتصاد قائم على المعرفة يكون فيه النمو مدفوعاً بما يلي: رأس المال البشري وإجراء أبحاث البحث والتطوير واستخدام نتائجه على أوسع نطاق ممكن في الأنشطة العملية للمؤسسات، يمكن أن يكون عاملاً مهماً في تشكيل القدرة التنافسية الدولية. كما هو الحال في العديد من البلدان حول العالم فإن هناك اهتمام واسع النطاق بدور المعرفة وتطوير الاقتصاد القائم على المعرفة بين صانعي السياسات في كل من بولندا والدول العربية. يتطلب بناء القدرة على الابتكار العديد من الأنشطة المترابطة في مجالات التعليم والبحث ونقل التكنولوجيا والابتكار وتطوير ريادة الأعمال. بالنسبة لاقتصاد بولندا والدول العربية تعتبر هذه الأنشطة ذات أهمية أساسية نظراً للحاجة إلى البحث عن مصادر جديدة للميزة التنافسية في السوق العالمية.

قد يكون أحد المؤشرات التي تصف القدرة الابتكارية هو نشر الوصول إلى تكنولوجيا المعلومات. قد يكون مقياس ذلك هو النسبة المئوية للسكان الذين لديهم إمكانية الوصول إلى الإنترنت من عموم السكان. يعكس هذا المؤشر مستوى تطور مجتمع المعلومات وإمكانية استخدام البنية التحتية للتكنولوجيا المعلوماتية لخلق ابتكارات جديدة في مجال تكنولوجيا المعلومات. يعرض الجدول 3.1 بيانات عن نسبة السكان الذين يستخدمون الإنترنت (تم ترتيب الدول العربية حسب حجم المؤشر في عام 2018 والتي تتوفر عنها بيانات لأهم البلدان في المنطقة).

الجدول 3.1 النسبة المئوية للسكان الذين يستخدمون الإنترنت (من إجمالي عدد السكان)

الدولة	2000	2005	2010	2015	2017	2018	2019
الكويت	6,7	25,9	61,4	72,0	98,0	99,6	99,5
قطر	4,9	24,7	69,0	92,9	97,4	99,7	99,7
البحرين	6,2	21,3	55,0	93,5	95,9	98,6	99,7
الإمارات	23,6	40,0	68,0	90,5	94,8	98,5	99,1
السعودية	2,2	12,7	41,0	69,6	94,2	93,3	95,7
عُمان	3,5	6,7	35,8	73,5	80,2	ل. ب.	92,4
لبنان	8,0	10,1	43,7	74,0	78,2	ل. ب.	ل. ب.
الأردن	2,6	12,9	27,2	60,1	66,8	ل. ب.	ل. ب.
السلطة الفلسطينية	1,1	16,0	37,4	57,4	65,2	64,4	70,6
المغرب	0,7	15,1	52,0	57,1	61,8	64,8	74,4
جيبوتي	0,2	1,0	6,5	11,9	55,7	ل. ب.	ل. ب.
تونس	2,8	9,7	36,8	46,5	55,5	64,2	66,7
العراق	ل. ب.	0,9	2,5	58,0	49,4	75,0	ل. ب.
الجزائر	0,5	5,8	12,5	38,2	47,7	49,0	ل. ب.

الدولة	2000	2005	2010	2015	2017	2018	2019
مصر	0,6	12,8	21,6	37,8	45,0	46,9	57,3
سوريا	0,2	5,6	20,7	30,0	34,3	ل. ب.	ل. ب.
السودان	0,0	1,3	16,7	26,6	30,9	ل. ب.	ل. ب.
اليمن	0,1	1,0	12,4	24,1	26,7	ل. ب.	ل. ب.
ليبيا	0,2	3,9	14,0	19,0	21,8	ل. ب.	ل. ب.
موريتانيا	0,2	0,7	4,0	15,2	20,8	ل. ب.	ل. ب.
جزر القمر	0,3	2,0	5,1	7,5	8,5	ل. ب.	ل. ب.
الصومال	0,0	1,1	ل. ب.	1,8	2,0	ل. ب.	ل. ب.
العالم العربي	1,2	8,5	24,9	43,7	50,0	63,2	ل. ب.
بولندا	7,3	38,8	62,3	68,0	76,0	77,5	84,5

ل. ب. - لا يوجد بيانات

المصدر: حسابات خاصة تستند إلى قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية في البنك الدولي، التحديث الأخير 2021-07-30.

كان عدد براءات الاختراع مقياسًا مستخدمًا بشكل متكرر في النهج التقليدي لقياس الابتكار. من خلال الحصول على براءة اختراع تحصل على الحق في الاستخدام الحصري للاختراع لأغراض تجارية أو مهنية في كامل المنطقة الإقليمية للحماية القانونية (على سبيل المثال في بلد معين). يتم تحديد نطاق البراءة من خلال مطالبات البراءات الواردة في مواصفات البراءة. من الناحية العملية غالبًا ما تكون مصادقية البراءات كمقياس مثالي لنشاط الابتكار موضع تساؤل. على سبيل المثال، أشار موسر (2016) إلى أن بعض القفزات التكنولوجية العظيمة قد تحققت مع حماية قليلة أو معدومة لبراءات الاختراع. لذلك بينما يتفق الاقتصاديون على أن البراءات ليست بالضرورة مرادفة للنشاط الابتكاري، إلا أنها تعتبر أحد المؤشرات التي يمكن استخدامها كمقياس للابتكار (فورمان وآخرون 2002). يعرض الجدول 4.1 عدد طلبات براءات الاختراع المقيمة وغير المقيمة لكل من الناتج المحلي الإجمالي (بمليارات الدولارات الأمريكية) في البلدان التي شملها الاستطلاع (تم ترتيب الدول العربية حسب حجم المؤشر في عام 2018 والذي تتوفر عنه بيانات لأهم دول المنطقة).

الجدول 4.1 طلبات براءات الاختراع للمقيمين وغير المقيمين لكل من الناتج المحلي الإجمالي (بمليارات الدولارات الأمريكية)

الدولة	2010	2015	2016	2017	2018	2019
المغرب	11,09	10,09	12,61	20,28	21,48	22,81
تونس	14,10	13,64	13,95	13,94	11,34	
السودان	3,83	4,16	5,40	6,51	11,01	7,60
مصر	10,18	6,24	6,55	9,67	9,03	7,20
عُمان	5,06	5,64	5,64	5,54	5,26	6,63

الدولة	2010	2015	2016	2017	2018	2019
السعودية	1,76	3,68	5,06	4,63	4,32	4,60
الإمارات	ل. ب.	4,89	ل. ب.	4,67	4,32	4,60
الجزائر	5,00	4,85	4,20	4,37	3,84	3,73
العراق	ل. ب.	2,62	0,00	3,75	3,44	
الأردن	17,47	8,68	6,97	4,83	3,10	6,99
الكويت	ل. ب.	ل. ب.	0,46		1,86	
قطر	ل. ب.	ل. ب.	3,72	3,68	0,00	4,77
لبنان	ل. ب.	6,09			ل. ب.	ل. ب.
اليمن	2,43	0,71	1,03	1,05	ل. ب.	ل. ب.
العالم العربي	3,04	4,27	3,96	5,33	4,86	4,82
بولندا	7,15	10,08	9,30	7,68	7,36	6,71

ل. ب. - لا يوجد بيانات

المصدر: حسابات خاصة تستند إلى قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية في البنك الدولي، التحديث الأخير 2021-07-30.

البلدان العربية ذات المعدلات الأعلى لطلبات براءات الاختراع للمقيمين وغير المقيمين لكل الناتج المحلي الإجمالي (بمليارات الدولارات الأمريكية) هي المغرب وتونس والسودان ومصر. تحقق هذه البلدان قيمة لهذا المؤشر أعلى من بولندا التي تتميز تقليدياً بمستوى منخفض من استغلال حقوق الملكية الفكرية.

إن التوزيع غير المتكافئ للتغيير التكنولوجي في المكان والزمان يحدد اتجاهات التبادل الدولي ويطلق عمليات التكيف داخل بلد معين وبين الاقتصادات الفردية (سويتني، 1990). كما أن أحد المؤشرات الأساسية لقياس التقدم التكنولوجي للاقتصاد هو حصة الصادرات من منتجات التكنولوجيا الفائقة في الصادرات عموماً. يُحسب هذا المؤشر على أنه نسبة قيمة المنتجات المصدرة التي تتميز بارتفاع كثافة البحث والتطوير (R & D) إلى إجمالي قيمة الصادرات مُعبّرًا عنها بنسبة مئوية. إنه مقياس لمفعول وتأثير أنشطة البحث والتطوير ويميز مستوى القدرة التنافسية لدولة معينة في السوق العالمية. يوضح الجدول 5.1 نصيب صادرات التكنولوجيا العالية من إجمالي صادرات السلع الصناعية للاقتصادات التي شملتها الدراسة (تم ترتيب الدول العربية حسب حجم المؤشر في عام 2018 والتي تتوفر عنها بيانات لأهم الدول في المنطقة).

يشير تحليل البيانات المتعلقة بحصة صادرات منتجات التكنولوجيا الفائقة في تصدير سلع المعالجة الصناعية إلى التخصص النسبي لبولندا تجاه صناعات التكنولوجيا الفائقة مقارنة بالدول العربية، والتي هي أيضاً ليست مجموعة متجانسة في حد ذاتها. هناك اختلافات بين البلدان التي لديها حصة أعلى بكثير من صادرات التكنولوجيا الفائقة في إجمالي الصادرات من المتوسط لهذه البلدان والتي بلغت 2.14 في عام 2018 (تونس والكويت والمغرب والإمارات العربية المتحدة ولبنان)، ولكن أيضاً اقتصادات ذات نسبة ضئيلة جداً في حصة تصدير المنتجات عالية التقنية أو تلك التي لا تتوفر عنها مثل هذه البيانات.

الجدول 5.1 حصة صادرات منتجات التكنولوجيا الفائقة في تصدير سلع التجهيز الصناعي

الدولة	2010	2015	2016	2017	2018	2019
تونس	8,01	7,79	7,93	7,39	6,80	6,89
الكويت	3,12	0,13	0,15	0,20	4,12	0,90
المغرب	ل. ب.	3,70	3,74	3,86	4,03	4,90
الإمارات	ل. ب.	5,31	2,62	2,72	3,05	2,16
لبنان	24,12	2,19	2,82	7,61	2,35	ل. ب.
قطر	ل. ب.	5,20	0,00	0,01	1,80	ل. ب.
الأردن	2,86	2,58	3,38	1,81	1,51	1,37
عُمان	ل. ب.	3,24	1,52	1,12	1,26	ل. ب.
مصر	0,95	0,79	0,50	0,57	0,87	2,34
السلطة الفلسطينية	0,36	0,96	0,72	0,62	0,85	1,81
السعودية	0,75	0,79	1,30	0,73	0,54	0,65
البحرين	0,11	0,94	1,06	0,62	0,45	ل. ب.
جزر القمر	ل. ب.	3,14	0,45	27,24	0,17	3,03
موريتانيا	ل. ب.	ل. ب.	0,00	ل. ب.	ل. ب.	0,01
السودان	0,20	ل. ب.	ل. ب.	ل. ب.	ل. ب.	ل. ب.
سوريا	1,51	ل. ب.	ل. ب.	ل. ب.	ل. ب.	ل. ب.
اليمن	0,57	8,02	ل. ب.	ل. ب.	ل. ب.	ل. ب.
الجزائر	1,17	0,23	0,49	0,96	ل. ب.	ل. ب.
العالم العربي	ل. ب.	3,23	1,87	1,76	2,14	1,64
بولندا	7,72	11,02	11,03	10,91	10,62	10,11

ل. ب. - لا يوجد بيانات

المصدر: حسابات خاصة تستند إلى قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية بالبنك الدولي، التحديث الأخير 2021-07-30.

الخاتمة

يتمثل التحدي الذي يواجه التعاون البولندي العربي في الخصوصية المختلفة والظروف الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية والمناخية لبولندا والدول العربية. بالإضافة إلى ذلك، فإن المقارنة المعيارية الدولية يعيقها عدم تجانس البلدان العربية لأن بعضها سريع النمو وذو دخل مرتفع، وبعضها أمثلة نموذجية للبلدان النامية التي لديها تقارير إحصائية متخلفة. من الجدير بالملاحظة وجود مقياس مختلف للاقتصادات التي تم تحليلها - فجميع الدول العربية لديها مساحة أرض أكبر بنحو 43 ضعفًا مقارنة ببولندا ويبلغ عدد سكانها أكثر من 11 ضعفًا، لكن إجمالي الناتج المحلي الإجمالي في عام 2020

كان أعلى بنحو 4 مرات فقط من الناتج المحلي الإجمالي لبولندا. في الوقت نفسه أظهر البحث الذي تم إجراؤه درجة أكبر من التحضر في المناطق البولندية مقارنة بالمناطق العربية التي ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالتطور الاجتماعي والاقتصادي والتقدم التكنولوجي. أظهر تحليل لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي أن خمسة من 22 دولة عربية لديها دخل أعلى من بولندا وهي: قطر والإمارات العربية المتحدة والكويت والبحرين والمملكة العربية السعودية، وهي ما تسمى بالدول النفطية التي تحقق عائدات عالية من صادرات النفط، والتي توفر أموالاً ضخمة لتعزيز البنية التحتية والاستثمار في البحث والتطوير والتعليم والصحة والخدمات الاجتماعية الجديدة. وهذا أمر ذو أهمية كبيرة لتنوع الهيكل الاقتصادي والتخلي عن الزراعة الاقتصادية الأحادية، وهي حاجة تنموية ملحة في الاقتصادات التي تعتمد بشدة على مصدر واحد للنمو الاقتصادي. على وجه الخصوص الابتكار والانتقال من الاقتصاد الصناعي إلى الاقتصاد القائم على المعرفة وما يسمى بالصناعة 4.0. أظهر التحليل الذي تم إجراؤه تخصصاً أعلى لبولندا في تطوير صناعات التكنولوجيا العالية مقارنة بالمتوسط في الدول العربية التي تعتبر مع ذلك مجموعة متجانسة في حد ذاتها.

فهرس المصادر

- أرزقي R، فان R. Y، نغوين هـ. (2021)، تبني التكنولوجيا ومصيدة الدخل المتوسط: دروس من الشرق الأوسط وشرق آسيا، مراجعة اقتصاديات التنمية، 25: 1711-1740 / rode.12775 / DOI: 10.1111.
- أنسر م ك. يوسف ز، نساني آ، زامان ك. (2020)، تقييم فرضية "لعنة الموارد الطبيعية" في ظل تقنيات المعلومات المستدامة: دراسة حالة للمملكة العربية السعودية. سياسة الموارد، 68، 101699 / DOI: 10.1016/j.resourpol.2020.101699.
- خين، م، هارفي، ي، وننتورك (2017)، الاقتصاد غير الرسمي في الدول العربية: منظور مقارن. ورقة WIEGO لتقرير Arab Watch حول العمالة غير الرسمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.
- فورمان، جيه إل، بورتر، إم إي، ستيرن، س. (2002). محددات القدرة الابتكارية الوطنية. سياسة البحث، 31(6)، 933-899، S0048-7333(01)00152-4 / DOI: 10.1016.
- كوفالسكي أ. (2018)، التنافسية وديناميات التنمية الحضرية في بولندا، في: M.A. Weresa، A.M. كوفالسكي أ. (محرران)، بولندا: تقرير التنافسية 2018. دور المدن في خلق المزايا التنافسية، وارسو: مدرسة وارسو للاقتصاد - النشر، ص 193-206.
- كوفالسكي أ. (2020)، الجنوب العالمي - الشمال العالمي والاختلافات، ليال فيلهو و، أزلو أ.م، براندي ل، أوزويار ب، موسوعة أهداف التنمية المستدامة للأمم المتحدة، سنغافورة، 3-978 / DOI: 10.1007. 68-1_69625-319.
- لوكاشيفيتش، أ. (2002). النظام الاقتصادي للدول الإسلامية: حالة الدول العربية. اقتصاد / جامعة وارسو، (5)، 131-143.
- موسر ب. (2016). براءات الاختراع والابتكار في التاريخ الاقتصادي. المراجعة السنوية للاقتصاد، 8، 241-258 / DOI: 10.1146 / annurev-Economics-080315-015136.

بايدوشيفسكي م. (2019). ممارسة الأعمال التجارية والقيود في دولة الإمارات العربية المتحدة. حوليات العلوم القانونية، 29(2)، 49-64. DOI: 10.18290 / rnp.2019.29.2-3.

بافليكوفسكي ك. (2017)، الحواجز الرسمية وغير الرسمية لدخول الأسواق العربية للمصدرين البولنديين. ريادة الأعمال الدولية، 3(2) الاقتصاد الدولي في مواجهة التحديات المعاصرة)، 175-189.

سوته ل. (1990)، نظرية التغيير التقني والمنافسة التجارية الدولية، موث ي.، دوشارم ل.م. (مشترك)، العلوم والتكنولوجيا والتجارة الحرة، لندن: Pinter Publisher

الأمم المتحدة (2019)، رصد وتقييم التكامل الاقتصادي العربي، E / ESCWA / EC.6 / 2019/7، مراكش، المغرب، 15-16 يونيو 2019.

زهو س.، هو أ. (2021)، الصين: تجاوز "فخ الدخل المتوسط". دراسات الصين المعاصرة. بالجريف ماكميلان، سنغافورة. DOI: 10.1007 / 978-981-15-6540-3.

الفصل الثاني

التبادل التجاري بين بولندا والدول العربية

كشيشتوف فالكوفسكي

مقدمة

يُنظر إلى الدول العربية بالنسبة لإمكانياتها الاقتصادية أي النمو الاقتصادي والتنمية، فضلاً عن المواد الخام التي تمتلكها على أنها شريك تجاري جذاب ليس فقط لبولندا أو دول الاتحاد الأوروبي الأخرى ولكن أيضاً للصين والولايات المتحدة الأمريكية. بالطبع، يجب أن يكون المرء مدرّجاً لحقيقة أن مجموعة الدول العربية التي تضم ما يصل إلى 22 دولة متنوعة تختلف بالضرورة اختلافاً كبيراً أيضاً من حيث الإمكانيات الاقتصادية المذكورة أعلاه. وبسبب عدم الاستقرار السياسي الداخلي أو حتى الحروب الأهلية في بعضها، فإن إدارة وتطوير التجارة من قبل الشركات البولندية إن لم يكن مستحيلاً فهو محدود للغاية. ومع ذلك، فإن هذا لا يغير حقيقة أن بولندا كانت ولا تزال مهتمة بتطوير اتصالاتها التجارية مع الدول العربية. وكان ذلك ملحوظاً، من بين أمور أخرى بعد أن فرضت روسيا الحظر على المواد الغذائية البولندية (بما في ذلك التفاح)، عندما بدأت بولندا في السعي بشكل مكثف للغاية لإيجاد أسواق جديدة لمنتجاتها الغذائية الزراعية بما في ذلك بين الدول العربية [Money.pl، 2014]. في سياق ما سبق، يجدر إلقاء نظرة فاحصة وتحليل التبادل التجاري بين بولندا والدول العربية. سيكون الهدف الرئيسي من هذه الدراسة هو: (1) تحليل متعمق لحجم وديناميكيات التغييرات والأهمية المتبادلة في تجارة بولندا مع الدول العربية بشكل عام ومع بعض البلدان منفردة؛ (2) تحليل متعمق لهيكل السلع لتجارة بولندا مع بلدان عربية مختارة وخاصة تلك التي تلعب الدور الأكبر في تجارة بولندا مع الدول العربية (مثل المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة والجزائر والمغرب ومصر)؛ (3) محاولة تحديد آفاق تطوير العلاقات التجارية المتبادلة بين بولندا والدول العربية. لذا يتوافق هيكل هذه الدراسة مع الأهداف المذكورة أعلاه.

تطرح هذه الدراسة أطروحة مفادها أنه في الفترة التي تم تحليلها من 2010 إلى 2020، كانت التجارة بين بولندا والدول العربية متنوعة بشكل كبير من حيث الحجم والهيكل، وكانت نتيجة لمستوى التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتقاليد التجارة المتبادلة. وكذلك الوضع السياسي الداخلي في بعض

الدول العربية. ومع ذلك وعلى الرغم من الزيادة في القيمة الإجمالية للتجارة خلال الفترة التي تم تحليلها، لم تكن الدول العربية شريكاً تجارياً مهماً لبولندا مقارنة بالتجارة الخارجية بأكملها لبولندا. تغطي فترة التحليل السنوات 2010-2020، وتأتي جميع البيانات الضرورية من قاعدة بيانات الأمم المتحدة لإحصاءات تجارة السلع [2021].

1. حجم وديناميكية تجارة بولندا مع الدول العربية

زادت قيمة التجارة المتبادلة بين بولندا والدول العربية بشكل عام وبشكل ملحوظ خلال الفترة التي تم تحليلها 2010-2020 (الشكل 1.2). بينما في بداية هذه الفترة، أي في عام 2010، بلغت هذه القيمة أقل من 2.2 مليار دولار أمريكي، وبعد 10 سنوات (في عام 2020) زادت قليلاً عن 6.9 مليار دولار أمريكي. وبالتالي، فقد زادت أكثر من 3 مرات.

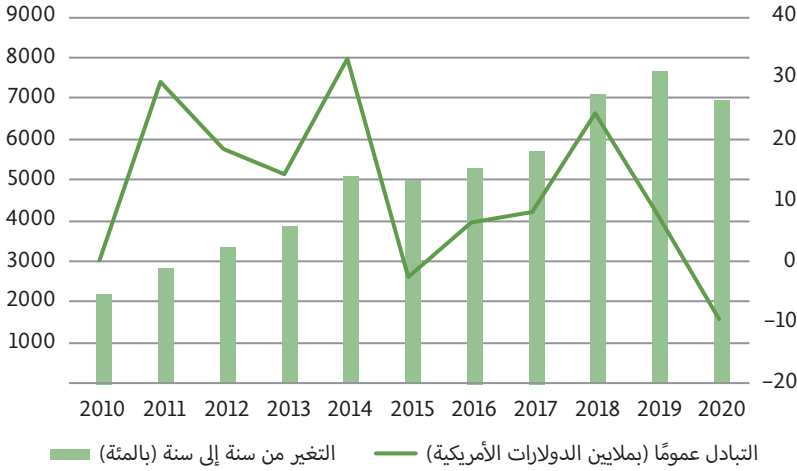
في العقد الثاني من القرن الحادي والعشرين تم تسجيل زيادة في هذا التبادل التجاري من سنة إلى أخرى على الرغم من تنوعها من حيث الحجم. وسجلت أعلى زيادة في عام 2011 مقارنة بعام 2010، حيث ارتفعت قيمة التبادل التجاري بين بولندا والدول العربية بنسبة تصل إلى 29.2%. كما تم تسجيل زيادات من رقمين في هذه القيمة في 2018 (24.1%)، وفي 2012 (18.4%) وفي 2013 (14.1%). في المقابل تم تسجيل انخفاض في قيمة التبادل التجاري لبولندا مع الدول العربية بشكل إجمالي (على أساس سنوي) في كامل الفترة التي تم تحليلها فقط في عام 2015 (-2.6%) وفي عام 2020 (-9.4%)، ويجب تفسير الانخفاض في الحالة الأخيرة على أنه نتج عن عواقب جائحة الكوفيد 19. ومع ذلك، فإن هذا لا يغير حقيقة أنه في العقد الثاني من القرن الحادي والعشرين كان هناك اتجاه تصاعدي واضح في التجارة المتبادلة بين بولندا والدول العربية بشكل عام.

من الواضح تمامًا أن „مساهمة“ الدول العربية الفردية في القيم المذكورة أعلاه لتجارة بولندا مع الدول العربية إجمالاً في السنوات الفردية من الفترة التي تم تحليلها كانت متباينة وتعتمد على حجم الدولة ومستوى تطورها ومقدار النهوض بالعلاقات الاقتصادية المتبادلة مع بولندا. يتم عرض البيانات التفصيلية في هذا الصدد ومناقشتها لاحقاً في هذه الدراسة، في النقطة رقم 2.

من ناحية أخرى، إذا أُلقيت نظرة فاحصة على صادرات وواردات بولندا إلى / من الدول العربية بشكل عام، بصرف النظر عن القول بأن قيمة الصادرات بشكل عام تجاوزت قيمة الواردات لمعظم الفترة التي تم تحليلها (الشكل 2.2)، كان من الظاهر بوضوح عدم التزام بين ديناميكيات قيمة الصادرات والواردات البولندية مع الدول العربية بشكل إجمالي خلال هذه الفترة. كان هذا واضحاً بشكل خاص في الفترة 2015-2017، عندما سجلت بولندا انخفاضاً واضحاً للغاية في قيمة الصادرات إلى الدول العربية في الإجمالي على أساس سنوي (بنسبة -19.6% ؛ -4.0% ؛ -5.1% على التوالي) مع زيادة متزامنة في القيمة الإجمالية للواردات البولندية من هذه البلدان على أساس سنوي (62.1% ؛ 25.6 ؛ 27.4% على التوالي). كما حدث وضع مماثل في عام 2013، عندما تزامن ارتفاع قيمة الصادرات

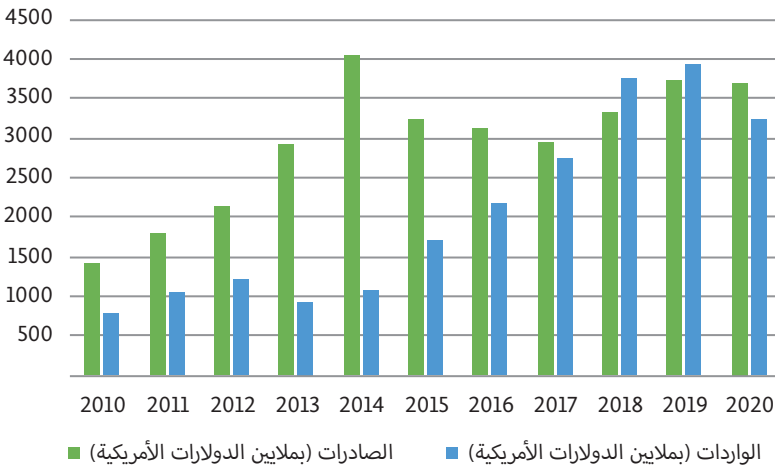
البولندية إلى الدول العربية بشكل إجمالي مقارنة بعام 2012 (35.7٪) وبانخفاض في قيمة الواردات البولندية من هذه المجموعة من البلدان (-24.0٪). في جميع السنوات الأخرى من الفترة التي تم تحليلها، كانت التغييرات في هذا الصدد هي نفسها سواء من حيث الصادرات البولندية أو الواردات من / إلى الدول العربية بشكل إجمالي (الشكل 3.2).

الشكل 1.2 حجم التبادل التجاري المتبادل بين بولندا والدول العربية إجمالاً في 2010-2020



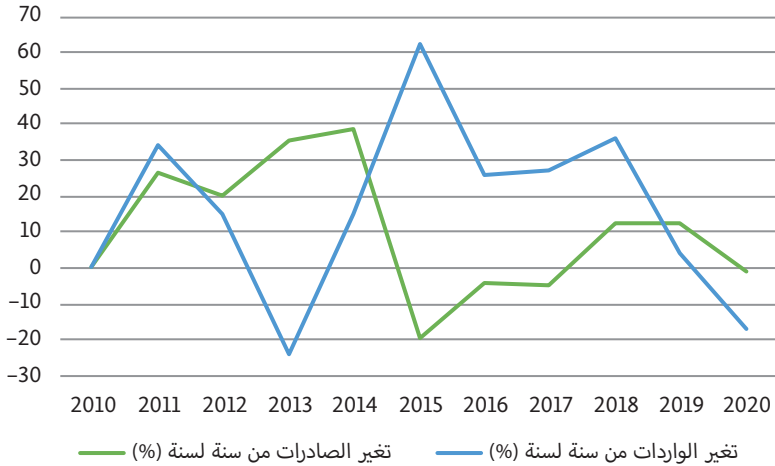
المصدر: إعداد خاص بناءً على بيانات مراقبة الأمم المتحدة (UN COMTRADE).

الشكل 2.2 حجم الصادرات والواردات البولندية إلى / من الدول العربية بشكل إجمالي في 2010-2020 (بملايين الدولارات الأمريكية)



المصدر: إعداد خاص بناءً على بيانات مراقبة الأمم المتحدة (UN COMTRADE).

الشكل 3.2 ديناميكية الصادرات والواردات البولندية إلى / من الدول العربية في المجموع في 2010-2020 (بالمئة)



المصدر: إعداد خاص بناءً على بيانات مراقبة الأمم المتحدة (UN COMTRADE).

عند تحليل حجم الصادرات والواردات البولندية إلى / من الدول العربية، يجدر أيضاً النظر في تشكيل هذه القيم فيما يتعلق بالدول العربية منفردة في السنوات المختارة للفترة 2010-2020 (الجدول 1.2).

الجدول 1.2 حجم الصادرات والواردات البولندية إلى / من البلدان العربية منفردة في سنوات مختارة 2010-2020 (بملايين الدولارات الأمريكية)

قيمة الصادرات البولندية			قيمة الواردات البولندية			الدولة
2020	2015	2010	2020	2015	2010	
434,9	332,0	232,4	55,5	38,0	21,8	الجزائر
56,4	19,8	14,4	33,9	25,8	48,8	البحرين
6,9	0,4	0,2	0,009	0,2	0,2	جزر القمر
8,6	9,1	1,1	0,5	0,5	0,3	جيبوتي
371,4	390,4	233,3	195,2	106,7	48,8	مصر
146,1	188,5	50,0	0,005	683,6	0,005	العراق
88,7	94,2	38,7	14,4	0,9	1,8	الأردن
101,1	70,8	27,6	6,4	0,4	1,8	الكويت
49,9	67,5	49,9	16,1	12,7	10,7	لبنان
54,7	47,1	36,5	0,7	0,3	0,3	ليبيا
23,4	20,0	1,6	19,9	0,2	0,07	موريتانيا

الدولة	قيمة الواردات البولندية			قيمة الصادرات البولندية		
	2010	2015	2020	2010	2015	2020
المغرب	156,2	307,2	617,4	139,9	317,4	409,7
عُمان	8,1	9,2	25,6	19,0	41,8	44,3
قطر	2,7	18,2	538,1	16,0	49,3	90,0
السعودية	209,4	178,7	1 282,7	189,8	632,1	1 066,6
الصومال	0,01	0,02	0,1	0,03	1,1	3,5
السودان	b.d.	2,5	0,4	b.d.	34,5	14,5
سوريا	40,2	1,1	1,4	48,5	8,3	5,3
تونس	160,6	207,1	302,0	49,1	118,5	124,3
الإمارات	70,8	126,1	135,5	244,8	778,1	550,1
اليمن	0,4	0,02	1,3	15,9	10,7	18,8
فلسطين	0,3	2,2	0,009	1,1	6,3	14,9

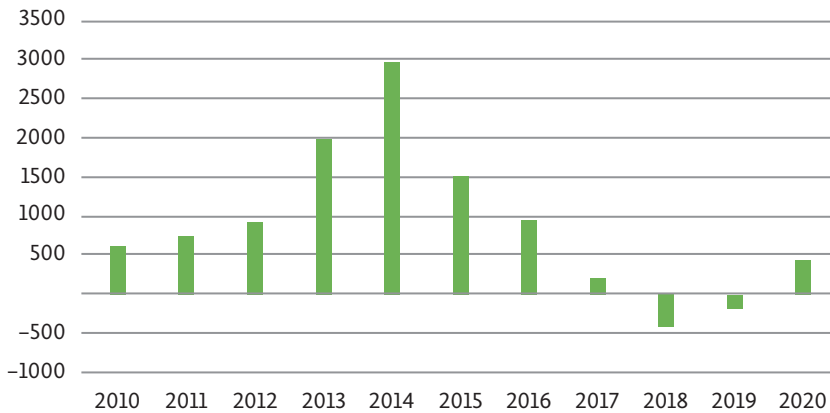
المصدر: إعداد خاص بناءً على بيانات مراقبة الأمم المتحدة (UN COMTRADE).

يُظهر تحليل قيمة الصادرات والواردات البولندية إلى / من البلدان العربية منفردة في 2010-2020 بوضوح ثلاث استنتاجات أساسية. أولاً، أظهرت كل من قيمة الصادرات والواردات البولندية المشار إليها تمايزاً قوياً للغاية داخل مجموعة الدول العربية بأكملها في هذه الفترة. ثانياً، كانت هناك تقلبات قوية في قيم الفئات المشار إليها حتى داخل بلد معين (على سبيل المثال من حيث الواردات البولندية من قطر أو موريتانيا). على سبيل المثال، يمكن أن تكون سوريا مثلاً جيداً جداً لما سبق. بينما في 2010-2021 كانت قيمة الصادرات البولندية إلى هذا البلد على التوالي: 48.5 مليون دولار أمريكي، 40.2 مليون دولار أمريكي و 42 مليون دولار أمريكي بينما كانت الواردات في نفس الوقت على التوالي: 40.2 مليون دولار أمريكي، 49.2 مليون دولار أمريكي و 20.4 مليون دولار أمريكي، في السنوات التالية كان هناك انخفاض كبير في القيمة، سواء من حيث الصادرات أو الواردات البولندية. يرجع ذلك إلى اندلاع الحرب الأهلية وما ترتب عليها من تداعيات سياسية وخاصة اقتصادية واجتماعية وأمنية. ثالثاً، من الصعب الإشارة إلى اتجاه واضح للتغيرات في هذا الصدد على الرغم من أنه في الغالبية العظمى من البلدان العربية تم تسجيل كل من الصادرات والواردات البولندية بشكل أكبر أو أقل، ولكن لا يزال هناك اتجاه تصاعدي في قيمتها وبنبغي تقييمها بشكل إيجابي.

أما فيما يتعلق بميزان حجم التبادل التجاري لبولندا مع الدول العربية بشكل عام فيجب التأكيد على أنه خلال الفترة التي تم تحليلها من 2010 إلى 2020، كانت الدول العربية إجمالاً كقاعدة عامة شريكاً أكثر أهمية لبولندا في الصادرات منها في الواردات، مما أدى إلى توازن إيجابي لبولندا في التجارة المتبادلة. ومع ذلك، يمكن في هذا الصدد تحديد ثلاث فترات مختلفة واتجاهات التغييرات (الشكل 4.2). أولاً، في السنوات 2010-2014 ارتفع ميزان تجارة بولندا مع الدول العربية إجمالاً بشكل تدريجي وديناميكي من مستوى 625.5 مليار دولار أمريكي في عام 2010 إلى مستوى 3 مليارات دولار

أمريكي في عام 2014. ثانيًا، تم تسجيل وضع مختلف تمامًا في الأعوام 2015-2018 حيث انخفض الميزان التجاري لبولندا مع إجمالي الدول العربية بشكل ملحوظ، وظل إيجابيًا حتى عام 2018 عندما كان سالبًا لأول مرة في العقد الثاني من القرن الحادي والعشرين (-435.7 مليون دولار). ثالثًا، منذ عام 2019 كان هناك نوع من الانتعاش، أي أن الرصيد كان لا يزال سالبًا في ذلك الوقت (-192.8 مليون دولار أمريكي)، ولكنه أقل بكثير من العام السابق بينما في عام 2020 سجلت بولندا بالفعل ميزانًا تجاريًا إيجابيًا مع الدول العربية في عام بمبلغ 436.9 مليون دولار. وتجدر الإشارة هنا إلى أن التغييرات التي تمت الإشارة إليها لم تكن على الإطلاق نتيجة لزيادة قيمة الصادرات البولندية إلى هذه البلدان، ولكن نتيجة انخفاض سريع في قيمة الواردات قياسًا بانخفاض قيمة الصادرات البولندية (الشكل 3.2).

الشكل 4.2 الميزان التجاري الإجمالي لبولندا مع الدول العربية للأعوام 2010-2020 (بملايين الدولارات الأمريكية)



المصدر: إعداد خاص بناءً على بيانات مراقبة الأمم المتحدة (UN COMTRADE).

من ناحية أخرى، إذا نظر المرء إلى ميزان تجارة بولندا مع الدول العربية منفردة في عام 2014 (أعلى رصيد إيجابي في تجارة بولندا مع جميع الدول العربية بشكل مشترك) وفي عام 2018 (أعلى رصيد سلبي في تجارة بولندا مع جميع الدول العربية مشتركة)، من السهل الإشارة إلى نفس الدول العربية التي ساهمت في عام 2014 بأكثر قدر في هذا التوازن الإيجابي العالي لبولندا في التجارة مع إجمالي الدول العربية (3 مليارات دولار أمريكي)، ثم بعد أربع سنوات ساهمت في أكبر عجز في هذا التبادل التجاري المتبادل في العقد الثاني من القرن الحادي والعشرين (-435.7 مليون دولار أمريكي). لقد كان ذلك مرتبطًا إما بتخفيض الميزان التجاري الإيجابي مع هذه البلدان أو تسجيل ميزان تجاري سلبي كبير. ومن الأمثلة الحية بشكل خاص على الحالة الأخيرة هي قطر حيث سجلت بولندا في عام 2018 عجزًا تجاريًا تجاوز بنحو 82٪ العجز التجاري مع مجموعة الدول العربية بأكملها في ذلك العام.

الجدول 2.2 رصيد تجارة بولندا مع الدول العربية منفردة في 2014 و 2018 (بملايين الدولارات الأمريكية)

السنة		الدولة
2018	2014	
338,4	620,6	الجزائر
-33,2	27,7	البحرين
1,6	0,1	جزر القمر
4,1	4,3	جيبوتي
139,7	142,3	مصر
-120,0	159,1	العراق
98,2	74,9	الأردن
103,5	65,4	الكويت
77,2	61,5	لبنان
51,6	65,4	ليبيا
19,1	12,0	موريتانيا
-170,7	146,0	المغرب
69,9	52,0	عُمان
-791,5	37,3	قطر
-387,2	636,0	السعودية
6,7	0,4	الصومال
14,6	-24,8	السودان
10,6	23,2	Syria
-122,8	-62,5	تونس
233,6	966,4	الإمارات
11,7	12,6	اليمن
8,8	2,2	فلسطين

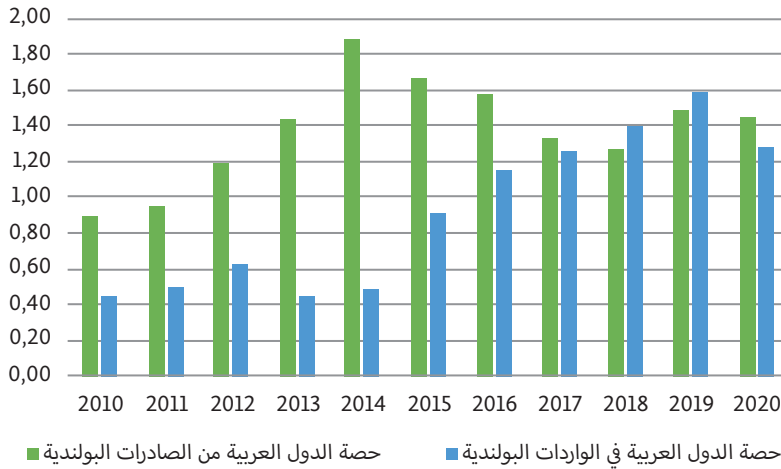
المصدر: إعداد خاص بناءً على بيانات مراقبة الأمم المتحدة (UN COMTRADE).

2. أهمية الدول العربية بالنسبة لبولندا من وجهة نظر التبادل التجاري في السنوات 2010-2020

عند تحديد الأهمية الإجمالية للدول العربية في التجارة الخارجية البولندية ينبغي التأكيد على أنها، كقاعدة عامة، كانت تنمو في الفترة التي تم تحليلها من 2010 إلى 2020 لكنها مع ذلك ظلت صغيرة جدًا، ناهيك عن كونها ضئيلة. بلغ الحد الأقصى لنصيب هذه المجموعة من البلدان في إجمالي الصادرات

البولندية 1.88% في عام 2014، وفي الواردات البولندية 1.59% في عام 2019 (الشكل 5.2). يمكن تفسير هذا الوضع من خلال عدد من الأسباب التي تتراوح من الاختلافات الثقافية وضعف الاعتراف بالأسواق المحلية، من خلال العرض التجاري لهذه البلدان، إلى مستوى التنمية والقوة الشرائية للسكان المحليين. ومع ذلك، تجدر الإشارة إلى أنه خلال الفترة التي تم تحليلها وبمقارنة الوضع من عام 2020 إلى عام 2010 في كل من الصادرات والواردات، زادت هذه الأهمية مما يدل على زيادة الاهتمام بالتجارة المتبادلة، في كل من بولندا والبلدان العربية الأخرى. علاوة على ذلك، خلال الفترة التي تم تحليلها 2010-2020 كانت حصة الدول العربية من إجمالي الصادرات البولندية أعلى من تلك في إجمالي الواردات (حدث الوضع المعاكس فقط في 2018-2019).

الشكل 5.2 حصة الدول العربية من إجمالي الصادرات والواردات البولندية في 2010-2020 (بالمئة)



المصدر: إعداد خاص بناءً على بيانات مراقبة الأمم المتحدة (UN COMTRADE).

من ناحية أخرى، يُظهر تحليل حصة بولندا والدول العربية منفردة في إجمالي صادرات الشريك التجاري في السنوات المختارة للفترة 2010-2020 (بالمئة) بوضوح أنه بالنسبة للغالبية العظمى من الدول العربية، كانت بولندا شريكاً أكثر أهمية بكثير في إجمالي صادرات هذه البلدان من تلك البلدان في مجموع الصادرات البولندية (الجدول 3.2).

مع الأخذ في الاعتبار بيانات عام 2020، كان للمملكة العربية السعودية (0.42%) الحصة الأكبر من إجمالي الصادرات البولندية، تليها الجزائر (0.17%) والمغرب (0.16%). بدورها، سجلت تونس الحصة الأكبر في إجمالي الصادرات بين الدول العربية منفردة (1.88%، القيمة في 2019)، تليها المغرب (1.54%) واليمن (1.12%، القيمة في 2019).

الجدول 3.2 حصة بولندا والدول العربية من إجمالي صادرات الشريك التجاري في سنوات مختارة من الفترة 2010-2020 (بالمئة)

حصة بولندا في إجمالي صادرات الدولة المذكورة			حصة الدولة المذكورة من إجمالي الصادرات البولندية			الدولة
2020	2015	2010	2020	2015	2010	
b.d.	0,11	0,04	0,17	0,17	0,15	الجزائر
b.d.	0,19	0,31	0,02	0,01	0,01	البحرين
b.d.	1,45	1,42	0,00	0,00	0,00	جزر القمر
b.d.	b.d.	b.d.	0,00	0,00	0,00	جيبوتي
0,73	0,49	0,19	0,15	0,20	0,15	مصر
b.d.	1,38	0,00	0,06	0,10	0,03	العراق
0,08	0,00	0,01	0,03	0,05	0,02	الأردن
0,01	0,00	0,00	0,04	0,04	0,02	الكويت
0,42	0,43	0,25	0,02	0,03	0,03	لبنان
b.d.	b.d.	0,00	0,02	0,02	0,02	ليبيا
1,07*	0,01	0,00	0,01	0,01	0,00	موريتانيا
1,54	1,38	0,88	0,16	0,16	0,09	المغرب
b.d.	0,03	0,02	0,02	0,02	0,01	عُمان
1,04	0,02	0,00	0,04	0,03	0,01	قطر
0,76*	0,09	0,08	0,42	0,33	0,12	السعودية
b.d.	b.d.	b.d.	0,00	0,00	0,00	الصومال
b.d.	0,05	b.d.	0,01	0,02	b.d.	السودان
b.d.	b.d.	0,23	0,00	0,00	0,03	سوريا
1,88*	1,47	0,98	0,05	0,06	0,03	تونس
0,07*	0,04	0,04	0,22	0,40	0,16	الإمارات
1,12*	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	اليمن
0,04*	0,23	0,05	0,01	0,00	0,00	فلسطين

* بيانات عن عام 2019.

المصدر: إعداد خاص بناءً على بيانات مراقبة الأمم المتحدة (UN COMTRADE).

وقد حدث وضع مختلف تمامًا في حالة حصة بولندا والدول العربية من إجمالي واردات الشريك التجاري في السنوات المختارة للفترة 2010-2020. توضح البيانات الواردة في الجدول 4.2 أن بولندا كانت أكثر أهمية في إجمالي واردات الغالبية العظمى من الدول العربية منفردة مقارنة بأهمية الدول العربية منفردة في إجمالي الواردات البولندية.

مع الأخذ في الاعتبار بيانات عام 2020 فقد كان للمملكة العربية السعودية (0.5%) الحصة الأكبر من الصادرات البولندية في المجموع، تليها المغرب (0.24%) وقطر (0.21%). بدورها، سُجِّلت الحصة الأكبر من إجمالي الواردات بين الدول العربية منفردة في الأردن (1.12%)، تليها جزر القمر (0.89%)، القيمة لعام 2019) وموريتانيا (0.78%)، القيمة لعام 2019).

الجدول 4.2 حصة بولندا والدول العربية من إجمالي واردات الشريك التجاري في سنوات مختارة من الفترة 2010-2020 (بالمئة)

حصة بولندا في إجمالي واردات الدولة المذكورة			حصة الدولة المذكورة من إجمالي الواردات البولندية			الدولة
2020	2015	2010	2020	2015	2010	
b.d.	0,64	0,57	0,02	0,02	0,01	الجزائر
b.d.	0,12	0,09	0,01	0,01	0,03	البحرين
0,89*	0,22	0,12	0,00	0,00	0,00	جزر القمر
b.d.	b.d.	b.d.	0,00	0,00	0,00	جيبوتي
0,62	0,53	0,44	0,08	0,06	0,03	مصر
b.d.	b.d.	b.d.	0,00	0,36	0,00	العراق
1,12	1,20	0,55	0,01	0,00	0,00	الأردن
0,25*	0,23	0,12	0,00	0,00	0,00	الكويت
0,44	0,36	0,28	0,01	0,01	0,01	لبنان
b.d.	b.d.	0,21	0,00	0,00	0,00	ليبيا
0,78*	0,54	0,09	0,01	0,00	0,00	موريتانيا
0,66*	0,83	0,40	0,24	0,16	0,09	المغرب
b.d.	0,14	0,10	0,01	0,00	0,00	عُمان
0,35	0,15	0,07	0,21	0,01	0,00	قطر
0,52*	0,36	0,18	0,50	0,09	0,12	السعودية
b.d.	b.d.	b.d.	0,00	0,00	0,00	الصومال
b.d.	0,00	b.d.	0,00	0,00	b.d.	السودان
b.d.	b.d.	0,43	0,00	0,00	0,02	سوريا
0,61*	0,59	0,22	0,12	0,11	0,09	تونس
0,23*	0,26	0,12	0,05	0,07	0,04	الإمارات
0,68*	0,16	0,17	0,00	0,00	0,00	اليمن
0,17*	0,12	0,03	0,00	0,00	0,00	فلسطين

* بيانات عن عام 2019.

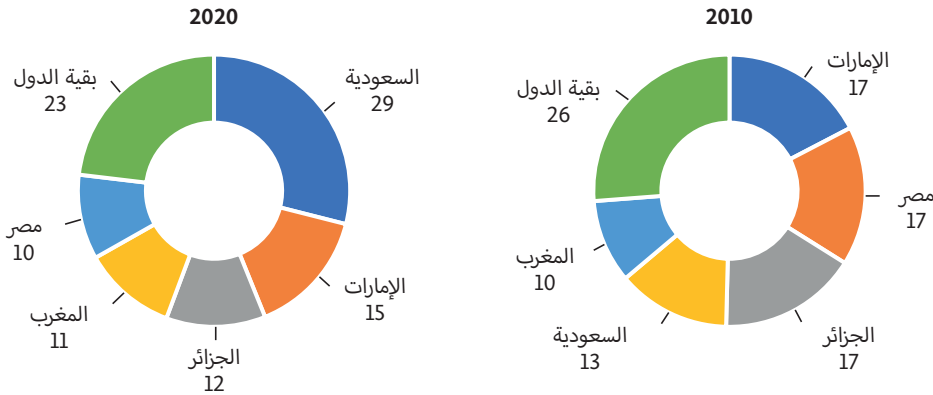
المصدر: إعداد خاص بناءً على بيانات مراقبة الأمم المتحدة (UN COMTRADE).

بالإشارة إلى أهمية الدول العربية بالنسبة لبولندا من وجهة نظر التجارة المتبادلة، تم تحديد أهم الشركاء التجاريين لبولندا بين جميع الدول العربية في عامي 2010 و 2020 أدناه.

في عام 2020 احتلت المملكة العربية السعودية المرتبة الأولى في الصادرات البولندية إلى الدول العربية (29٪ من الصادرات البولندية). وجاءت الإمارات العربية المتحدة (15٪) في المرتبة الثانية، تليها الجزائر (12٪) واستكملت لائحة أهم خمسة شركاء عرب في الصادرات البولندية إلى الدول العربية على التوالي المغرب (11٪) ومصر (10٪). ومن المثير للاهتمام، أن هذه البلدان الخمسة قد استحوذت على 77٪ من إجمالي قيمة الصادرات البولندية إلى الدول العربية في عام 2020، مما يدل على تركيز عالٍ جداً للهيكل الجغرافي للصادرات البولندية إلى هذه المجموعة من البلدان (الشكل 6.2).

كان الوضع في هذا الصدد متطابقاً تقريباً في عام 2010، عندما كانت نفس الدول العربية الخمس تمثل 74٪ من إجمالي قيمة الصادرات البولندية إلى الدول العربية، مع الاختلاف الوحيد في ذلك الوقت حيث كانت ثلاث دول هي الإمارات العربية المتحدة ومصر والجزائر معاً من أهم شركاء بولندا في صادراتها إلى الدول العربية إجمالاً، وبلغت حصة هذا المستوى 17٪ (الشكل 6.2).

الشكل 6.2 الدول العربية ذات الحصة الأكبر من الصادرات البولندية إلى الدول العربية إجمالاً في عامي 2010 و 2020 (بالمئة)



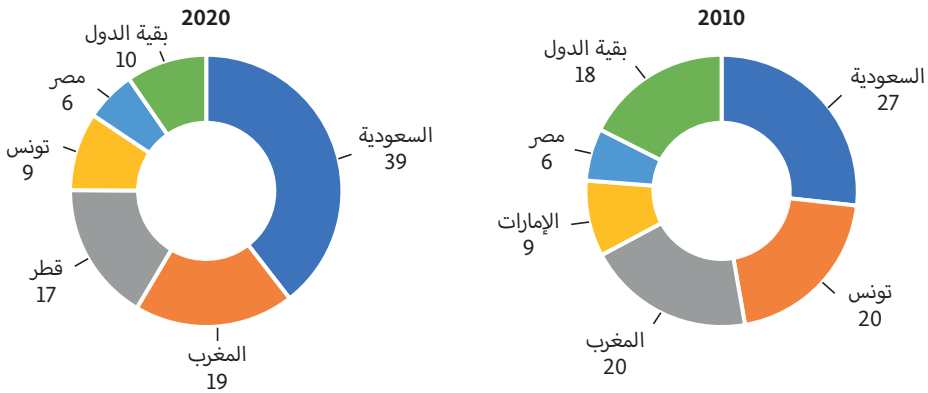
المصدر: إعداد خاص بناءً على بيانات مراقبة الأمم المتحدة (UN COMTRADE).

من ناحية أخرى، في حالة الواردات البولندية من الدول العربية بشكل إجمالي في عام 2020 كانت المملكة العربية السعودية (بحصة 39٪) ذات أهمية قصوى في هذا الصدد (كما في حالة الصادرات البولندية من هذه المجموعة من البلدان). وجاء المغرب في المرتبة الثانية (19٪) وقطر في المرتبة الثالثة (17٪). استكملت تونس (9٪) ومصر (6٪) على التوالي أهم خمسة شركاء عرب في الواردات البولندية من الدول العربية. في عام 2020 شكلت هذه البلدان الخمسة ما يصل إلى 90٪ من إجمالي قيمة الواردات البولندية من الدول العربية، مما يثبت تركيزاً أكبر للذنية الجغرافية للتجارة البولندية في

هذا الصدد أكثر مما هو الحال الذي تمت مناقشته أعلاه في حالة الصادرات البولندية إلى هذه المنطقة من العالم (الشكل 7.2).

وبالإشارة إلى بداية الفترة التي تم تحليلها في هذه الدراسة، أي إلى الوضع في عام 2010 يجدر التأكيد على أن درجة تركيز حصة شركاء بولندا الخمسة الرئيسيين في إجمالي وارداتها من الدول العربية كانت أقل بشكل طفيف فقط من ذلك في عام 2020 حيث بلغ 82٪. بالإضافة إلى ذلك، حتى ذلك الحين كان البلد الرائد، أي الدولة الأكثر أهمية في الواردات البولندية من الدول العربية في المجموع، كانت هي المملكة العربية السعودية (بحصة 27٪). من ناحية أخرى، من بين الدول العربية الخمس الرئيسية في هذا الصدد باستثناء المملكة العربية السعودية المذكورة أعلاه، هناك أيضًا تونس (20٪) والمغرب (20٪) والإمارات العربية المتحدة (9٪) ومصر (6٪). (الشكل 7.2).

الشكل 7.2 البلدان العربية التي سجلت أكبر حصة من الواردات البولندية من مجموع الدول العربية في 2010 و 2020 (بالمئة)



المصدر: إعداد خاص بناءً على بيانات مراقبة الأمم المتحدة (UN COMTRADE).

3. الهيكل السلعي لتجارة بولندا مع الدول العربية

في الاتصالات التجارية المتبادلة، وبصرف النظر عن حجمها المقاس بقيمة التجارة، يعتبر هيكل التجارة أيضًا مهمًا للغاية لأنه يوضح التخصص والإمكانات التجارية للشركاء. في هذه الدراسة، نظرًا للحجم الكبير لمجموعة الدول العربية (ما يصل إلى 22 دولة في المجموع)، وفضلاً عن الأهمية التجارية المتنوعة للغاية للدول العربية منفردة بالنسبة لبولندا، فقد تقرر تقديم ومناقشة التفاصيل. هيكل السلع لتجارة بولندا (سواء في التصدير أو الاستيراد) مع 5 دول لديها الحصة الأكبر في إجمالي تجارة بولندا مع الدول العربية. وبالتالي سيغطي هذا التحليل المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة والجزائر والمغرب ومصر.

في حالة المملكة العربية السعودية، فإن هيكل السلع للصادرات البولندية أكثر تنوعاً بكثير من هيكل الواردات البولندية من هذا البلد. يكفي القول أنه في عام 2010 و عام 2020 كانت جميع هذه الواردات تقريباً تستند إلى مجموعة منتجات واحدة فقط (الجدول 5.2). في عام 2010 ، كانت البضائع من مجموعة "البلاستيك ومصنوعاته" ("Plastics and articles thereof") هي المهيمنة المطلقة في هذا الصدد (94.72٪ من إجمالي الواردات)، وفي عام 2020 – من مجموعة الوقود المعدني والزيوت ومنتجات التقطير إلخ. ("Mineral fuels, oils, distillation products, etc") (90.62٪ من إجمالي الواردات ، والتي تعادل ما يقرب من 1.2 مليار دولار أمريكي). كانت مجموعات المنتجات المتبقية هي الخلفية فقط لتلك المشار إليها أعلاه في السنوات المقصودة.

أما في الصادرات البولندية إلى المملكة العربية السعودية في عام 2020 فقد لعبت تجارة الحبوب ("Cereals") الدور الأهم (35.31٪ من إجمالي الصادرات). وكانت ثاني أهم مجموعة سلعية هي مجموعة "التبغ وبدائل التبغ المصنعة" ("Tobacco and manufactured tobacco substitutes") (14.76٪). وتجدر الإشارة إلى أنه خلال الفترة 2010–2020 بأكملها، ارتفعت قيمة التجارة في هذه السلع ، فضلاً عن أهميتها في الصادرات البولندية إلى المملكة العربية السعودية بشكل ملحوظ. أما في عام 2010 فقد كانت أهم الصادرات البولندية إلى هذا البلد هي البضائع من مجموعة "المعدات الكهربائية والإلكترونية" ("Electrical, electronic equipment") (19.22٪ من إجمالي الصادرات)، و"منتجات الألبان والبيض والعسل والمنتجات الصالحة للأكل" ("Dairy products, eggs") و"منتجات الألبان والبيض والعسل والمنتجات الصالحة للأكل" ("honey, edible animal products") (13.06٪ من إجمالي الصادرات) و "الأثاث والإنارة واللافتات والمباني الجاهزة" ("Furniture, lighting, signs, prefabricated buildings") (10,77٪ من إجمالي الصادرات).

عند تحليل هيكل السلع للصادرات والواردات البولندية إلى / من المملكة العربية السعودية، تجدر الإشارة إلى أنه إلى حد كبير وفي كلتا الحالتين، سيطرت السلع ذات درجة المعالجة المنخفضة نسبياً والقيمة المضافة المنخفضة، لا سيما في عام 2020 (الجدول 5.2).

الجدول 5.2 أهم خمس مجموعات سلعية في تجارة بولندا مع المملكة العربية السعودية في عامي 2010 و 2020 (بملايين الدولارات الأمريكي؛ بالمئة)

الترتيب	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)	الترتيب	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)
الصادرات							
2020				2010			
1.	الحبوب	376,6	35,31%	1.	أجهزة كهربائية	36,5	19,22%
2.	التبغ وبدائل التبغ الصناعي	157,4	14,76%	2.	منتجات الألبان والبيض والعسل والمنتجات الحيوانية الصالحة للأكل	24,8	13,06%

التسلسل رقم	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)	التسلسل رقم	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)
الصادرات							
2020				2010			
3.	الأثاث والإضاءة واللافتات والمباني الجاهزة	20,4	10,77%	3.	منتجات الحبوب والدقيق والنشاء والمعلبات ومنتجات الألبان	66,9	6,27%
4.	المفاعلات النووية والمراجل والآلات وما إلى ذلك.	18,7	9,85%	4.	منتجات الألبان والبيض والعسل والمنتجات الحيوانية الصالحة للأكل	62,7	5,88%
5.	الورق والكرتون، مصنوعات من عجينة الورق والكرتون	15,8	8,35%	5.	أدوات وأواني وأدوات مائدة وما إلى ذلك من معادن عادية	58,5	5,48%
الواردات							
2020				2010			
1.	البلاستيك و الأشياء الاصطناعية الناتجة عنه	198,4	94,72%	1.	الوقود المعدني والزيوت ومنتجات التقطير وما إلى ذلك.	1162,4	90,62%
2.	الفاكهة الصالحة للأكل والمكسرات وقشور الحمضيات والبطيخ	3,1	1,46%	2.	البلاستيك و الأشياء الاصطناعية الناتجة عنه	83,4	6,50%
3.	المواد الكيميائية العضوية	2,7	1,31%	3.	المواد الكيميائية العضوية	15,9	1,24%
4.	حديد وفولاذ	1,7	0,81%	4.	صوف قطعي، لباد، منسوجات، خيوط، حبال، إلخ.	9,0	0,70%
5.	منتجات صيدلانية	1,1	0,53%	5.	أصناف متنوعة من المعادن العادية	5,2	0,40%

المصدر: إعداد خاص بناءً على بيانات مراقبة الأمم المتحدة (UN COMTRADE).

من ناحية أخرى، في حالة دولة الإمارات العربية المتحدة، لم يتغير هيكل الصادرات البولندية إلى هذا البلد من حيث أهم خمس مجموعات سلعية، مع الأخذ في الاعتبار بيانات عامي 2010 و 2020 بشكل كبير (الجدول 6.2). تم تضمين ما يصل إلى 4 من أصل 5 من هذه المجموعات من عام 2010 في هذه المجموعة في عام 2020، مما يثبت عرض التصدير البولندي المستقر بشكل استثنائي إلى سوق هذا البلد العربي وبالتالي مكانة بولندا القوية في السوق المحلية في هذا المجال. علاوة على ذلك، في حالة الصادرات البولندية إلى الإمارات العربية المتحدة، على عكس المملكة العربية السعودية، تهيمن بوضوح البضائع التي تتمتع بدرجة عالية من المعالجة والقيمة المضافة العالية. كانت مجموعتنا السلع الأساسية اللتان تتمتعان بأعلى حصة في الصادرات البولندية إلى الإمارات العربية المتحدة (في

عام 2010 و عام 2020) هما "المفاعلات النووية، والمراجل، والآلات وما إلى ذلك" ("Nuclear equipment") والتي شكلت معاً 33.19٪ من قيمة الصادرات البولندية إلى هذا البلد في عام 2010 و 32.28٪ في عام 2020. تجدر الإشارة أيضاً إلى أن عنصراً مهماً من الصادرات البولندية إلى الإمارات العربية المتحدة، على الرغم من أنه ليس بنفس أهمية البضائع من المجموعات المشار إليها سابقاً، كانت أيضاً هناك منتجات تشتهر بها بولندا في جميع أنحاء العالم مثل صناعة الأثاث ومستحضرات التجميل (بلغت حصة الصادرات البولندية إلى هذا البلد في عام 2020 على التوالي 8.28٪ و 4.69٪). من الواضح في الواردات البولندية من الإمارات العربية المتحدة أن فئة واحدة من المنتجات هي المهيمنة، أي "الألمنيوم ومصنوعاته" ("Aluminium and articles thereof")، على الرغم من انخفاض أهميتها بشكل واضح خلال السنوات 2010-2020 (الجدول 6.2). بينما شكلت في عام 2010 ما يعادل 64.29٪ من قيمة الواردات البولندية من هذا البلد، في عام 2020 كانت بالفعل 41.05٪ (انخفاض بأكثر من 23 نقطة مئوية). ومن المثير للاهتمام، من ناحية أخرى، أن قيمة الواردات البولندية من السلع من مجموعة "الألمنيوم ومصنوعاته" ("Aluminium and articles thereof") في نفس الفترة ارتفعت من 45.5 مليون دولار أمريكي في عام 2010 إلى 55.6 مليون دولار أمريكي في عام 2020 (زيادة قدرها 10.1 مليون دولار أمريكي) بالنظر إلى زيادة القيمة الإجمالية للواردات البولندية من الإمارات العربية المتحدة.

تجدر الإشارة أيضاً إلى أن الهيكل السلعي العام للواردات البولندية من هذا البلد في عام 2020 أظهر درجة تنوع أعلى بكثير مقارنة بعام 2010. بصرف النظر عن المجموعة القائدة، أي مجموعة "الألمنيوم ومصنوعاته" ("Aluminium and articles thereof")، لأن قيمة جميع المجموعات المتبقية كانت متشابهة من حيث حصتها في الواردات البولندية وفي القيمة الإجمالية لتلك الواردات.

الجدول 6.2 أهم خمس مجموعات سلعية في تجارة بولندا مع الإمارات العربية المتحدة عامي 2010 و 2020 (بملايين الدولارات الأمريكية؛ بالمئة)

التسلسل رقم	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)	التسلسل رقم	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)
الصادرات							
2020				2010			
1.	المعدات الكهربائية والإلكترونية	49,1	20,07%	1.	المفاعلات النووية والمراجل والآلات وما إلى ذلك.	98,5	17,90%
2.	لمفاعلات النووية والمراجل والآلات وما إلى ذلك.	32,1	13,12%	2.	المعدات الكهربائية والإلكترونية	79,1	14,38%

التسلسل رقم	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)	التسلسل رقم	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)
الصادرات							
2020				2010			
3.	أدوات وأواني مائدة وما إلى ذلك من معادن عادية	21,6	%8,82	3.	الأثاث والإضاءة واللافتات والمباني الجاهزة	45,5	%8,28
4.	الأثاث والإضاءة واللافتات والمباني الجاهزة	16,7	%6,82	4.	قاطرات السكك الحديدية والترام، حافلات السكك الحديدية، المعدات	36,5	%6,63
5.	الزيوت العطرية والعطور ومستحضرات التجميل وأدوات النظافة	13,1	%5,33	5.	الزيوت العطرية والعطور ومستحضرات التجميل وأدوات النظافة	25,8	%4,69
الواردات							
2020				2010			
1.	ألمنيوم ومصنوعات من الألمنيوم	45,5	%64,29	1.	ألمنيوم ومصنوعات من الألمنيوم	55,6	%41,05
2.	البلاستيك و الأشياء الاصطناعية الناتجة عنه	15,3	%21,60	2.	قصدير ومصنوعات من القصدير	12,4	%9,15
3.	مصنوعات من الألبسة والاكسسوارات من التريكو أو الكروشيه	3,4	%4,84	3.	المعدات الكهربائية والإلكترونية	11,6	%8,57
4.	المفاعلات النووية والمراجل والآلات وما إلى ذلك.	2,2	%3,16	4.	البلاستيك و الأشياء الاصطناعية الناتجة عنه	11,6	%8,57
5.	مصنوعات من الحديد أو الصلب	1,2	%1,64	5.	المفاعلات النووية والمراجل والآلات وما إلى ذلك.	9,1	%6,72

المصدر: إعداد خاص بناءً على بيانات مراقبة الأمم المتحدة (UN COMTRADE).

الشريك التجاري المهم الآخر لبولندا بين الدول العربية هو الجزائر. بالإشارة إلى هيكل السلع للصادرات البولندية إلى هذا البلد، ينبغي التأكيد على أنه في عامي 2010 و 2020، تميزت السلع بدرجة عالية نسبياً من التنوع (الجدول 7.2). بالإضافة إلى ذلك وبصرف النظر عن استثناءات قليلة، فقد هيمنت عليها بشكل أساسي السلع ذات القيمة المضافة المنخفضة ودرجة المعالجة المنخفضة. على سبيل المثال، في عام 2020 كانت المجموعات الرئيسية الثلاث للسلع من الصادرات البولندية إلى الجزائر هي: "منتجات الألبان والبيض والعسل والمنتجات الحيوانية الصالحة للأكل" ("Dairy") و "منتجات الحبوب" ("Cereals") وكذلك "products, eggs, honey, edible animal products" و "الخبز" ("Cereals") وكذلك

”التبغ وبدائل التبغ المصنعة“ (“Tobacco and manufactured tobacco substitutes”). من ناحية أخرى فإن مجموعات السلع هذه، هي التي تتمتع بولندا تقليدياً بمزايا نسبية في التجارة الدولية لها وهي معروفة في العالم الحديث بتصديرها.

الجدول 7.2 أهم خمس مجموعات سلعية في تجارة بولندا مع الجزائر في 2010 و 2020 (بملايين الدولارات الأمريكية؛ بالمئة)

التسلسل	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)	التسلسل	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)
الصادرات							
2020				2010			
1.	الوقود المعدني والزيوت ومنتجات التقطير وما إلى ذلك.	61,4	26,41%	1.	منتجات الألبان والبيض والحبوب	95,9	22,1%
2.	منتجات الألبان والبيض والحبوب	47,6	20,51%	2.	التبغ وبدائل التبغ الصناعي	92,2	21,2%
3.	الحديد والفولاذ	40,4	17,37%	3.	الوقود المعدني والزيوت ومنتجات التقطير وما إلى ذلك.	81,2	18,7%
4.	منتجات الحبوب والدقيق والنشا والمعلبات ومنتجات الألبان	20,2	8,71%	4.	السفن والقوارب والمنشآت العائمة الأخرى	44,1	10,1%
5.	المركبات بخلاف السكك الحديدية والترام	13,2	5,66%	5.	ملح، كبريت، تراب، حجر، جبس، جير واسمنت	26,3	6,0%
الواردات							
2020				2010			
1.	ملح، كبريت، تراب، حجر، جبس، جير واسمنت	20,9	96,19%	1.	منتجات صيدلانية	26,0	46,75%
2.	منتجات صيدلانية	0,5	2,36%	2.	مواد كيميائية غير عضوية، مركبات معدنية نبيلة، نظائر	25,6	46,02%
3.	مواد كيميائية غير عضوية، مركبات معدنية نبيلة، نظائر	0,3	1,29%	3.	الفاكهة الصالحة للأكل والمكسرات وقشور الحمضيات والبطيخ	2,8	5,05%
4.	الفاكهة الصالحة للأكل والمكسرات وقشور الحمضيات والبطيخ			4.	المعدات الكهربائية والإلكترونية	0,5	0,85%
5.	المعدات الكهربائية والإلكترونية			5.		0,2	0,34%

المصدر: إعداد خاص بناءً على بيانات مراقبة الأمم المتحدة (UN COMTRADE).

في الوقت الذي تتميز فيه الصادرات البولندية إلى الجزائر بدرجة عالية نسبياً من التنوع، مع مراعاة هيكل السلع فإنه لا يمكن قول الشيء نفسه عن الواردات البولندية من هذا البلد (الجدول 7.2). في عام 2010 كانت جميع الواردات البولندية تقريباً من الجزائر عبارة عن سلع من مجموعة "الملح والكبريت والتراب والحجر والجبس والجير والأسمنت"، ("Salt, sulphur, earth, stone, plaster, lime and cement") والتي تضمنت 96.19٪ من إجمالي الواردات. أما في عام 2020 فقد سيطرت منتجات مجموعتين بالتأكيد في هذا الصدد وهما: مرة أخرى "الملح والكبريت والتراب والحجر والجبس والجير والأسمنت" ("Salt, sulphur, earth, stone, plaster, lime and cement") (46.75٪ من إجمالي الواردات) و "السفن والقوارب والمنشآت العائمة الأخرى" ("Ships, boats and other floating structures") (46.02٪). وهكذا شكلت البضائع من المجموعتين المذكورتين أعلاه 92.77٪ من قيمة جميع الواردات البولندية من الجزائر.

الجدول 8.2 أهم خمس مجموعات سلعية في تجارة بولندا مع المغرب في عامي 2010 و 2020 (بملايين الدولارات الأمريكية؛ بالمئة)

التسلسل رقم	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)	التسلسل رقم	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)
الصادرات							
2020				2010			
1.	الملح، كبريت، تراب، حجر، جبس، جير واسمنت	19,9	14,22%	1.	الملح، كبريت، تراب، حجر، جبس، جير واسمنت	106,7	26,03%
2.	المفاعلات النووية والمراجل والآلات وما إلى ذلك.	17,1	12,26%	2.	المفاعلات النووية والمراجل والآلات وما إلى ذلك.	74,1	18,08%
3.	المعدات الكهربائية والإلكترونية	15,8	11,29%	3.	المعدات الكهربائية والإلكترونية	34,1	8,32%
4.	أدوات وأواني مائدة وما إلى ذلك من معادن عادية	13,1	9,39%	4.	الحبوب	32,8	8,01%
5.	الحديد والفلولاذ	9,5	6,76%	5.	الزيوت العطرية والعطور ومستحضرات التجميل وأدوات النظافة	28,3	6,91%
الواردات							
2020				2010			
1.	ملح، كبريت، تراب، حجر، جبس، جير واسمنت	33,4	21,40%	1.	مصنوعات من الألبسة والاكسسوارات غير التريكو أو الكروشيه	206,8	33,50%

التسلسل رقم	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)	التسلسل رقم	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)
الصادرات							
2020				2010			
2.	مصنوعات من الألبسة والاكسسوارات غير التريكو أو الكروشيه	33,2	21,26%	2.	المركبات بخلاف السكك الحديدية والترام	86,0	13,94%
3.	الخضار وبعض الجذور والدرنات الصالحة للأكل	20,0	12,84%	3.	مصنوعات من الألبسة والاكسسوارات غير التريكو أو الكروشيه	59,0	9,56%
4.	خامات وخبث المعدن ورماد	15,3	9,79%	4.	ملح، كبريت، تراب، حجر، جبس، جير واسمنت	43,9	7,11%
5.	الفاكهة الصالحة للأكل والمكسرات وقشور الحمضيات والبطيخ	14,5	9,28%	5.	الخضار وبعض الجذور والدرنات الصالحة للأكل	42,7	6,91%

المصدر: إعداد خاص بناءً على بيانات مراقبة الأمم المتحدة (UN COMTRADE).

المغرب هو أيضا شريك تجاري مهم لبولندا. في هيكل الصادرات البولندية إلى هذا البلد، بمقارنة الوضع من عام 2020 إلى الوضع في عام 2010 أي منذ بداية الفترة التي تم تحليلها في هذه الدراسة، كان هناك تغيير واضح للغاية (ومرغوب فيه بلا شك) نحو زيادة واضحة في الأهمية من السلع العالية ومتوسطة - العلو في درجة التقدم التكنولوجي وذات القيمة المضافة العالية (الجدول 8.2). أهم ثلاث مجموعات سلعية في الصادرات البولندية إلى المغرب لعام 2020 هي: "المركبات بخلاف السكك الحديدية والترام" ("Vehicles other than railway, tramway") (26.03% من إجمالي الصادرات)، "المفاعلات النووية، المراجل، الآلات، إلخ." ("Nuclear reactors, boilers, machinery, etc") (18.08%)، "المعدات الكهربائية والإلكترونية" ("Electrical, electronic equipment") (8.32%). استكملت مجموعة أهم خمس مجموعات سلعية في الصادرات البولندية إلى المغرب في عام 2020 بـ "الحبوب" ("Cereals") (8.01%) و"الزيوت العطرية والعطور ومستحضرات التجميل وأدوات النظافة" ("Essential oils, perfumes, cosmetics, toiletries") (6.91%). فيما يتعلق بالهيكل السلعي للصادرات البولندية إلى المغرب في عام 2010، فإن السلع كانت من مجموعة "الملح والكبريت والتراب والحجر والجبس والجير والأسمنت" ("Salt, sulphur, earth, stone, plaster, lime and cement") و"المعدات الكهربائية والإلكترونية" ("Electrical, electronic equipment").

عند تحليل هيكل السلع لتجارة بولندا مع شركائها الرئيسيين بين الدول العربية، لا يمكن تجاهل مصر من هذا التحليل (الجدول 9.2). في عام 2020، سيطرت السلع من مجموعة "المركبات بخلاف السكك الحديدية والترام" ("Vehicles other than railway, tramway") على الصادرات

البولندية إلى هذا البلد (19.41٪)، ومن المثير للاهتمام في عام 2010 أن حصة هذه المجموعة السلعية كانت 3.66٪ فقط. لعبت السلع من مجموعة ,,المفاعلات النووية والمراجل والآلات وما إلى ذلك“ (”Nuclear reactors, boilers, machinery, etc“) مكانة قوية ومستقرة في الصادرات البولندية إلى مصر سواء في عام 2010 أو في عام 2020. ”المفاعلات النووية والمراجل والآلات وما إلى ذلك“ (”Nuclear reactors, boilers, machinery, etc“) (بحصة 13.89٪ و 12.91٪ على التوالي). استُكملت مجموعة أهم خمس مجموعات سلعية في الصادرات البولندية إلى مصر في عام 2020 بـ: ”الخضروات وبعض الجذور والدرنات الصالحة للأكل“، و”الفواكه الصالحة للأكل والمكسرات وقشر فواكه الحمضيات والبطيخ“ (”Edible fruit, nuts, peel of citrus fruit, melons“) (10.98٪) و”المعدات الكهربائية والإلكترونية“ (”Electrical, electronic equipment“) (6.90٪)، ”الورق والورق المقوى والمصنوعات من عجينة الورق والورق والكرتون“ (”Paper“) (5.44٪). تم تضمين واحدة منها فقط وهي ,,المعدات الكهربائية والإلكترونية“ (”Electrical, electronic equipment“) في هذه المجموعة الأصلية في عام 2010 وفي ذلك الوقت كانت أهميتها في الصادرات البولندية إلى مصر أكبر (كانت الحصة من إجمالي الصادرات البولندية إلى مصر 9.40٪).

من ناحية أخرى، لم يتغير هيكل الواردات البولندية من مصر بشكل كبير خلال الفترة التي تم تحليلها. في عامي 2010 و 2020 سيطرت عليها سلع من مجموعة ”البلاستيك ومصنوعاته“ (”Plastics and articles thereof“) (بحصة 14.12٪ و 17.50٪ على التوالي) و”ملابس والإكسسوارات غير المحبوكة أو الكروشيه“ (”Articles of apparel, accessories, not knit or crochet“) (بحصة 19.40٪ و 23.56٪ على التوالي). من الأهمية بمكان على الرغم من أنها ليست بأحجام كبيرة جدًا، أن تلعب الخضار والفواكه بمفهومها الواسع أهمية تقليدية في الواردات البولندية من مصر.

الجدول 9.2 أهم خمس مجموعات سلعية في تجارة بولندا مع مصر في عامي 2010 و 2020 (بملايين الدولارات الأمريكية؛ بالمئة)

السنة	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)	السنة	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)
الصادرات							
2020				2010			
1.	المفاعلات النووية والمراجل والآلات وما إلى ذلك.	32,4	13,89%	1.	المركبات بخلاف السكك الحديدية والترام	72,1	19,41%

التسلسل رقم	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)	التسلسل رقم	مجموعة السلع	القيمة (بملايين الدولارات)	الحصة (بالمئة)
الصادرات							
2020				2010			
2.	الوقود المعدني والزيوت ومنتجات التقطير وما إلى ذلك.	26,1	11,19%	2.	المفاعلات النووية والمراجل والآلات وما إلى ذلك.	48,0	12,91%
3.	نحاس ومصنوعات نحاسية	22,2	9,50%	3.	الفاكهة الصالحة للأكل والمكسرات وقشور الحمضيات والبطيخ	40,7	10,96%
4.	المعدات الكهربائية والإلكترونية	21,9	9,40%	4.	المعدات الكهربائية والإلكترونية	25,6	6,90%
5.	أدوات وأواني مائدة وما إلى ذلك من معادن عادية	13,4	5,74%	5.	الورق والكرتون ومصنوعات من عجينة الورق والكرتون	20,2	5,44%
الواردات							
2020				2010			
1.	البلاستيك ومواد مصنوعة منه	6,9	14,12%	1.	البلاستيك ومواد مصنوعة منه	34,2	17,50%
2.	مصنوعات من الألبسة والاكسسوارات من التريكو أو الكروشيه	6,4	13,19%	2.	الفاكهة الصالحة للأكل والمكسرات وقشور الحمضيات والبطيخ	25,2	12,93%
3.	الخضار وبعض الجذور والدرنات الصالحة للأكل	5,7	11,61%	3.	مصنوعات من الألبسة والاكسسوارات غير التريكو أو الكروشيه	23,9	12,23%
4.	مصنوعات من الألبسة والاكسسوارات غير التريكو أو الكروشيه	5,1	10,37%	4.	مصنوعات من الألبسة والاكسسوارات غير التريكو أو الكروشيه	14,0	7,17%
5.	السجاد وأغطية الأرضيات النسيجية الأخرى	3,4	7,02%	5.	ألمنيوم ومصنوعات من الألمنيوم	13,6	6,96%

المصدر: إعداد خاص بناءً على بيانات مراقبة الأمم المتحدة (UN COMTRADE).

الملخص. آفاق تطور التبادل التجاري بين بولندا والدول العربية

كانت الأهمية التجارية للدول العربية بالنسبة لبولندا طوال العقد الثاني من القرن الحادي والعشرين تتزايد بشكل منهجي. على الرغم من أن هذه البلدان ليست ومن غير المرجح أن تكون شركاء تجاريين مهمين لبولندا، إلا أن هذه المنطقة من العالم لديها بلا شك إمكانات اقتصادية كبيرة، مما يوفر بالتالي أساساً معقولاً لافتراض مزيد من النمو في التجارة المتبادلة بين بولندا والدول العربية.

مما لا شك فيه، أن الفرصة الكبيرة لبولندا والشركات البولندية لمواصلة تطوير وجودها التجاري في أسواق الدول العربية تتمثل في الاستخدام المستمر لمزاياها النسبية في إنتاج وتصدير المنتجات من الصناعات الغذائية ومستحضرات التجميل والأثاث [رادوو، 2021؛ فرونشيك، 2018؛ شتشيبيانيك، 2018]. إن إمكانات التصدير الهائلة لصناعات الأغذية الزراعية البولندية لا تنتج فقط عن القدرة التنافسية العالية للمنتجات الزراعية الغذائية البولندية (من حيث السعر والجودة)، ولكن أيضًا من خصوصية البلدان العربية، أي الظروف المناخية السائدة هناك والموارد المحدودة للأراضي الصالحة للزراعة أو الوصول إلى المياه، مما يُولد تلافؤًا طلبًا كبيرًا على الواردات من المواد الخام والمنتجات الغذائية. كانت بولندا لسنوات طويلة مُصدِّرًا ذا قيمة عالية لهذه السلع إلى أسواق الدول العربية، ومع ذلك فإن إمكانات التصدير في هذا المجال لا تزال كبيرة وغير مستخدمة بالكامل. وهو ما يرجع إلى حد كبير إلى حقيقة أن أسواق الدول العربية ليست أسواقًا سهلة لبولندا والشركات البولندية بسبب أمور من بينها: الاختلافات الثقافية القائمة والمفهومة على نطاق واسع، واللوائح القانونية والمؤسسية، والجهل بالأسواق المحلية والافتقار إلى قنوات التوزيع الفعالة. وتجدر الإشارة أيضًا في هذه المرحلة إلى أنه كانت هناك منافسة شرسة منذ سنوات عديدة للأسواق، خاصة للأسواق في الدول العربية الغنية - أعضاء منظمة أوبك، من قبل كل من الولايات المتحدة الأمريكية واليابان ودول الاتحاد الأوروبي وكذلك الصين، والتي أصبحت تتوسع تجاريًا أكثر فأكثر. في هذا المجال، سيكون من الصعب جدًا على بولندا زيادة تواجدها في هذه الأسواق بشكل كبير.

سيتم تحديد تطور التجارة المتبادلة بين بولندا والدول العربية إلى حد كبير من خلال مستوى التنمية الاقتصادية والاجتماعية في هذه البلدان، وبالتالي القوة الشرائية الحقيقية للمستهلكين المحليين، وكذلك (وهو أمر مهم بشكل خاص في حالة بلدان مثل سوريا أو اليمن)، استقرار الوضع الداخلي مما سيؤثر بشكل كبير على أمن الاتصالات التجارية، بما في ذلك مستوى تكاليف المعاملات المتعلقة بالتجارة مع هذه الدول العربية.

بالإضافة إلى ذلك، يجدر الانتباه إلى جانب آخر قد يحفز في المستقبل نمو التجارة المتبادلة بين بولندا والدول العربية، ألا وهو ملاحظة واستخدام الدول العربية إلى حد أكبر بكثير مما هو عليه الآن، كنوع من مراكز التخزين والتوزيع التجاري، والذي بالإمكان من خلالها أن تذهب البضائع البولندية بشكل أساسي إلى بلدان إسلامية أخرى في إفريقيا أو آسيا [جريدة جيتشوسبوليتا، 2019]. [Rzeczpospolita]

بإيجاز، يُظهر التحليل بوضوح أنه في الفترة التي تم تحليلها من 2010 إلى 2020، كانت التجارة بين بولندا والدول العربية متنوعة بشدة من حيث الحجم والهيكل، وهو ما كان نتيجة لمستوى التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتقاليد التبادل المشترك. وكذلك الوضع الداخلي السياسي في بعض الدول العربية.

لم تكن الدول العربية شريكًا تجاريًا مهمًا لبولندا في هذه الفترة مقارنةً بالتجارة الخارجية الكاملة لبولندا، ومع ذلك فقد زاد حجم التبادل التجاري في العقد الثاني من القرن الحادي والعشرين بشكل واضح (يكفي أن نقول إنه في بداية هذه الفترة، على سبيل المثال في عام 2010، بلغت قيمة هذا الدوران أقل

من 2.2 مليار دولار أمريكي، وفي عام 2020 بلغت بالفعل أكثر بقليل من 6.9 مليار دولار أمريكي - بزيادة أكثر من 3 مرات)، والتي ينبغي تقييمها بشكل إيجابي.

في السنوات القادمة، من الصعب توقع حدوث تغيير في هذا الوضع ومع ذلك، ومع الاستخدام المستمر للمزايا النسبية لبولندا في التجارة الدولية، بالإضافة إلى انتهاج سياسة نشطة لتعزيز الصادرات البولندية والبحث النشط عن أسواق جديدة للسلع البولندية من قبل الشركات البولندية، وكذلك مع مزيد من الاستقرار السياسي من جانب بولندا والدول العربية وزيادة مستوى التنمية في الدول العربية يمكن للمرء أن يفترض زيادة تدريجية في تواجد بولندا والشركات البولندية في أسواق الدول العربية.

فهرس المصادر

- فرونشيك م. Fronczek M. (2018)، الميزة النسبية لبولندا في التجارة الخارجية من منظور قياس التجارة في القيمة المضافة،، دراسات وأعمال كلية العلوم الاقتصادية والإدارة“، 53/2، ص 169-180.
- Money.pl (2014)، الحظر على الطعام البولندي. سنقوم بالتصدير إلى دول أخرى غير روسيا، <https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artykul/embargo;na;polska;zywnosc;bedziemy;eksportowac;do;innych;krajow;niz;rosja,16,0,1597968.html> (متاح: 2021/09/15).
- رادوو م. ي (2021)، Radło M.J، القدرة التنافسية للتجارة الخارجية البولندية وميزان المدفوعات: منظور ثنائي، [في: أ. م. كوفالسكي A.M. Kowalski، م. أ. فيريسا M.A. Weresa، بولندا. تقرير التنافسية 2021، دار الجامعة الرئيسية للتجارة، وارسو، ص 75-89.
- جريدة جيتشوسبوليتا Rzeczpospolita (2019)، رواد أعمال بولنديون يغزون أسواق الشرق الأوسط 2021، <https://firma.rp.pl/nowe-rynki/art17045161-polscy-przedsiębiorcy-podbijaja-rynki-bliskiego-wschodu> (متاح: 2021/09/2).
- شتشيبانيك ي. I Szczepaniak (2018)، المزايا المقارنة في التجارة الخارجية لبولندا على مثال المنتجات الغذائية الزراعية وغيرها من المنتجات، ”مشاكل الزراعة العالمية“، 18(1)، ص 263-274.
- قاعدة بيانات الأمم المتحدة لإحصاءات تجارة السلع [2021]، <https://comtrade.un.org/> (متاح: 2021/08/16).

الفصل الثالث

الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين الدول العربية وبولندا

توماش م. نابيوركوفسكي

مقدمة

الاستثمار الأجنبي المباشر عنصر لا غنى عنه في عملية العولمة، فإنه يلعب دورًا كبيرًا في تشكيل العلاقات الطويلة الأمد بين الاقتصادات المعنية [منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، 2021]. كما أن له تأثيرًا على التنمية الاقتصادية للبلدان التي هي مصدر مثل هذا الاستثمار والبلدان المضيفة له، على سبيل المثال، من خلال التأثير على إبداعها وقدرتها التنافسية [نابيوركوفسكي، 2017؛ سيكولوسكا، 2015؛ جاماريال أند هوفي، 2019؛ رايسكيسا وسورياندارو، 2020]. تشهد البلدان المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر نموًا اقتصاديًا أسرع، ويرجع ذلك إلى التأثير الإيجابي للاستثمار الأجنبي المباشر على عوامل الإنتاج التالية: رأس المال الملموس (من خلال استثمارات جديدة، بيجكاس، 2015؛ لو وآخرون، [2016] وموارد العمل (من خلال تقديم أجور أعلى من المتوسط توموهارا، تاكبي [2011] يافور تشيك، [2015] ومستوى التكنولوجيا (من خلال نقلها، ليو وآخرون، [2016] سفيدين، ستايچ [2016] ورأس المال البشري (من خلال نقل المعرفة، تميز، جوكمان [2014]؛ وانغ، أو. [2016]) تتمتع الشركات التي تستثمر خارج بلدانها الأصلية بإمكانية الوصول إلى موارد جديدة وأسواق جديدة وموارد استراتيجية كما لديها فرصة لتحقيق درجة أعلى من الكفاءة [دانينغ، 1998].

الغرض من هذا الفصل هو تحليل الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين الدول العربية وبولندا. الجزء الأول يصف الموارد¹، والثاني يخص تدفقات² الاستثمار الأجنبي المباشر، والثالث يتطرق إلى وصف الدخل ذات الصلة بهذا الاستثمار³.

موارد الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول العربية وبولندا

من حيث موارد الاستثمار الأجنبي المباشر، تعتبر مجموعة البلدان العربية بالنسبة لبولندا هدفًا استثماريًا في المقام الأول (الشكل 1.3). زادت ميزة قيمة موارد الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا في الدول العربية على قيمة موارد الاستثمار الأجنبي المباشر للدول العربية في بولندا في عامي 2010-2019 بمتوسط 17.25 مليون يورو. تشير البيانات المتاحة إلى أنه سيتم الحفاظ على هذا الاتجاه الملحوظ. وارتفعت قيمة موارد الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول العربية في بولندا في 2010-2019 بنسبة 33٪، لتصل إلى مستوى 70.4 مليون يورو، بعد انخفاضها من 105.2 مليون يورو في عام 2018 (الشكل 2.3). ومع ذلك، فإن هذا التراجع ليس مدعاة للقلق، لأنه في فترة التحليل بأكملها، نمت قيمة موارد الاستثمار الأجنبي المباشر للبلدان العربية في بولندا بمتوسط 1.56 مليون يورو. في الوقت نفسه، ارتفعت القيمة الإجمالية لموارد الاستثمار الأجنبي المباشر في بولندا بنسبة 33٪، وهو ما يُترجم إلى زيادة طفيفة في أهمية موارد الاستثمار الأجنبي المباشر من البلدان العربية. ارتفع الاستثمار الأجنبي المباشر البولندي في البلدان العربية في الفترة 2010-2019 بنسبة تصل إلى 139% (في المتوسط 18.81 مليون يورو سنويًا) إلى 254.1 مليون يورو (الشكل 3.3). إن جاذبية الدول العربية للمستثمرين البولنديين تؤكد أنها حقيقة أنه في نفس الوقت انخفضت قيمة الاستثمار

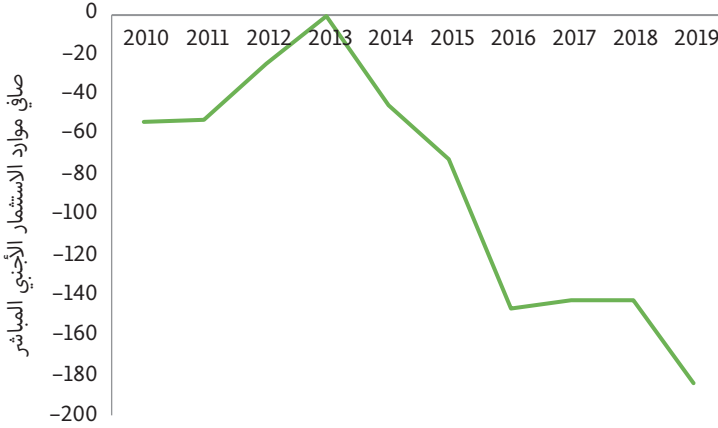
1 "موارد الاستثمار الأجنبي المباشر تقيس المستوى الإجمالي للاستثمار المباشر في وقت معين، عادة في نهاية ربع سنة أو سنة واحدة. قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج هي قيمة رأس المال الخاص للمستثمرين المحليين وصافي القروض المقدمة للمؤسسات في الاقتصادات الأجنبية. أما قيمة موارد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد [يجب عدم الخلط بينها وبين التدفقات الداخلة] فهي قيمة رأس المال الخاص للمستثمرين الأجانب في صافي السلف للمؤسسات المقيمة في الاقتصاد المُبلَّغ عنه" [منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، 2021].

2 "تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر... تسجل قيمة المعاملات العابرة للحدود والمتعلقة بالاستثمار المباشر على مدى فترة معينة، عادة ما تكون ربع سنة أو سنة واحدة. تتكون التدفقات المالية من معاملات رأس المال والأرباح المعاد استثمارها ومعاملات الديون داخل الشركة. التدفقات الخارجة تمثل المعاملات التي تزيد من استثمارات المستثمرين في الاقتصاد المُبلَّغ عنه في المؤسسات بالاقتصاد الأجنبي، على سبيل المثال عن طريق شراء رأس المال الخاص أو إعادة استثمار الأرباح، وتُخصم منها معاملات تقلل من استثمارات المستثمرين في الاقتصاد المُبلَّغ عنه في المؤسسات بالاقتصاد الأجنبي، على سبيل المثال مبيعات رأس المال أو اقتراض مستثمر مقيم من مؤسسة أجنبية. أما التدفقات الواردة فتمثل المعاملات التي تزيد من الاستثمار الأجنبي في المؤسسات المقيمة في الاقتصاد المُبلَّغ عنه مطروحًا منها المعاملات التي تقلل الاستثمار الأجنبي في المؤسسات المقيمة" [منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، 2021].

3 "الدخل من رأس المال المستخدم في هذه الاستثمارات، أي الدخل من الأسهم والأشكال الأخرى للمشاركة في رأس المال، والدخل من أدوات الدين. يتم احتساب الدخل على أساس الاستحقاق، أي بغض النظر عن تاريخ الدفع. لا يتم تضمين الدخل من أدوات الدين الصادرة والمحفوظ بها من قبل الوسطاء الماليين في الدخل من الاستثمار المباشر، وبالمثل، لا يتم تضمين هذه الأدوات في الاستثمارات التي تتم مناقشتها" [المصرف الوطني البولندي، 2018، ص. 59].

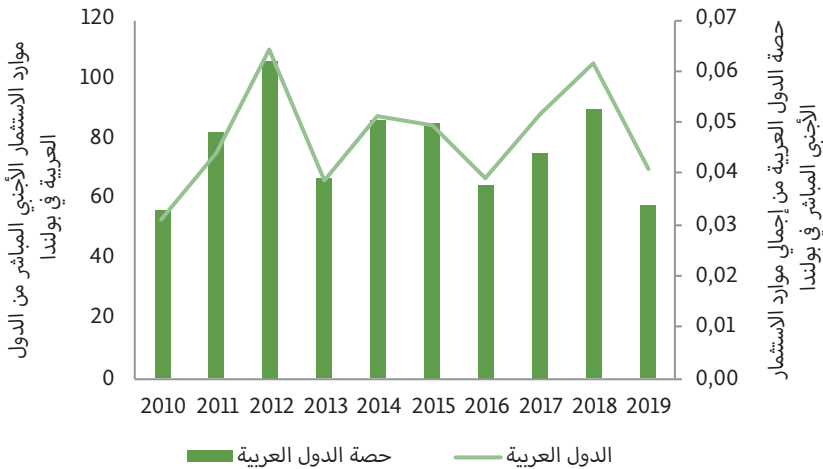
الأجنبي المباشر البولندي في العالم بنسبة 32%. نتيجة لهذه التغييرات، في عام 2019، 1,12% من موارد الاستثمار الأجنبي المباشر التي خصصها المستثمرون البولنديون حول العالم كنتت تستهدف البلدان العربية. للمقارنة، في عام 2010 كانت هذه النسبة تبلغ 0,32% فقط.

الشكل 1.3 صافي أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول العربية وبولندا (مليون يورو)



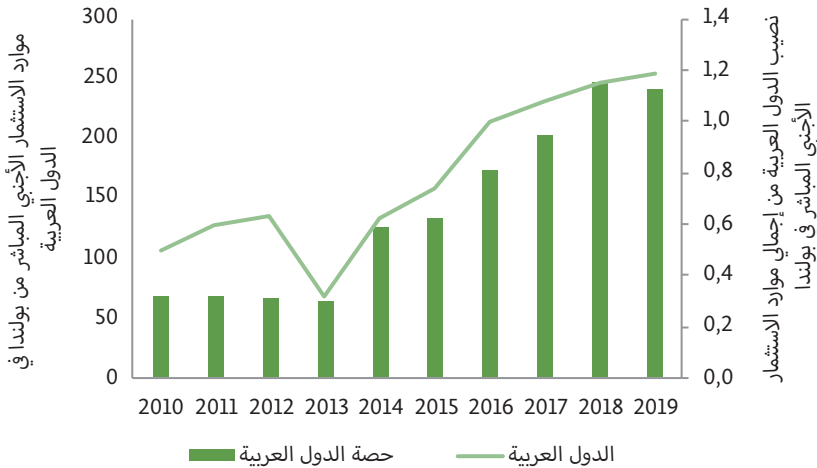
تحسب القيمة الصافية بالقيمة من الدول العربية مطروحاً منها القيمة بالدول العربية. وبالتالي، تشير القيم السلبية إلى زيادة الاستثمارات البولندية في الدول العربية. المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021 أ، 2021 ب].

الشكل 2.3 أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر من البلدان العربية في بولندا (مليون يورو) وحصّة هذه الاستثمارات من إجمالي أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر في بولندا (%)



المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021 أ].

الشكل 3.3 موارد الاستثمار الأجنبي المباشر البولندي في البلدان العربية (مليون يورو) وحصه هذه الاستثمارات من إجمالي موارد الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا (%)



المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021 ب].

من مجموعة الدول العربية التي تم تحليلها، ليس لدى جيبوتي واليمن وجزر القمر وليبيا وموريتانيا وفلسطين والصومال والسودان وسوريا موارد للاستثمار الأجنبي المباشر في بولندا أو أن استثماراتها منخفضة نسبياً (تساوي أو تقل عن 0.1 مليون يورو). وبالمثل، فإن بولندا، كمتثمر أجنبي، لديها موارد للاستثمار الأجنبي المباشر فقط في الجزائر والمملكة العربية السعودية ومصر ولبنان وليبيا والمغرب وعمان وتونس والإمارات العربية المتحدة.

في أعوام 2010-2013، كان أكبر مصدر لموارد الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول العربية هو الإمارات العربية المتحدة (34.29٪ من جميع موارد الاستثمار الأجنبي المباشر في بولندا من المجموعة التي تم تحليلها في المتوسط؛ الجدول 3.1). من عام 2014 إلى 2019، تولت الكويت هذا الدور (متوسط حصة 63.53٪). في عام 2019، بلغت قيمة موارد الاستثمار الأجنبي المباشر في بولندا من الكويت 55 مليون يورو (78.1٪)، ومن الإمارات العربية المتحدة أقل قليلاً: 49.3 مليون يورو (70٪). للأسف، كانت قيمة موارد الاستثمار الأجنبي المباشر من البلدان العربية في بولندا سلبية بالنسبة للعديد من الاقتصادات التي تم تحليلها. في الفترة 2013-2017، تم تسجيل أكبر قيم سلبية لموارد الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة لمصر، ولكن في عام 2019 كانت قيمة نصيب الاستثمار الأجنبي المباشر من المغرب هي الأدنى (-37.7 مليون يورو).

من مجموعة الدول العربية المذكورة أعلاه، تواصل بولندا الاحتفاظ بأكبر موارد الاستثمار الأجنبي المباشر في الإمارات العربية المتحدة. في أعوام 2010-2019، في المتوسط 76.82٪ من الاستثمارات الموصوفة إلى الدول العربية من بولندا كانت موجودة في الإمارات العربية المتحدة. وكان المغرب هو البلد الثاني المستهدف من قبل موارد الاستثمار الأجنبي المباشر البولندية في الفترة

التي تم تحليلها. بينما لوحظ هناك اتجاه متزايد في الفترة 2010-2013 (في عام 2013 بلغت قيمة موارد الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا في المغرب 31.9 مليون يورو، أي 47.61٪ من إجمالي قيمة موارد الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا في المنطقة الموصوفة) ، فإنه في السنوات اللاحقة انخفض دور المغرب كبلد مضيف لموارد الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا. وفي عام 2019، تم تخصيص 22,94٪ من موارد الاستثمار الأجنبي المباشر البولندي في البلدان العربية للمغرب. كما في حالة كونها مصدرًا لموارد الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن مصر هي الأسوأ في حالة استضافة موارد الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا. وبينما كان هناك تحسن في هذا المجال منذ عام 2016، فإنه في عام 2019 شكلت موارد الاستثمار الأجنبي المباشر البولندي في مصر 0,71٪ فقط من موارد الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة.

الجدول 1.3 حصة بلدان عربية مختارة في قيمة موارد الاستثمار الأجنبي المباشر من مجموعة

الدول العربية في بولندا

دولة/سنة:	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
الجزائر	0,0	0,0	0,0	-8,0	-3,0	-3,1	-0,3	-0,1	-0,5	0,0
السعودية	27,8	1,3	0,3	-0,8	-0,7	2,1	0,3	-1,1	16,7	17,8
البحرين	0,0	18,2	14,4	25,9	20,2	24,1	0,0	-0,1	0,0	-0,4
مصر	0,4	0,1	0,3	-16,5	-17,1	-23,6	-25,6	-10,0	-2,9	-2,7
العراق	0,0	0,0	0,0	-0,2	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
الأردن	0,4	0,0	0,0	-0,2	-0,1	-0,1	-3,7	0,0	-0,5	0,1
قطر	0,0	0,0	0,0	0,0	-1,0	-0,4	-0,1	-0,2	0,1	1,1
الكويت	27,4	19,8	13,8	22,6	58,4	59,9	77,3	58,7	48,7	78,1
لبنان	-0,2	29,6	23,6	32,6	21,6	20,1	22,5	14,8	12,4	-4,7
المغرب	14,4	8,1	6,7	1,4	0,6	-7,1	-8,6	-0,3	-8,8	-53,6
عمان	0,0	0,0	0,0	-0,2	-0,3	-4,4	-0,3	-0,1	-0,2	-0,4
تونس	-1,1	0,8	1,5	-3,8	-0,8	0,2	-1,6	2,0	-0,9	-5,5
الإمارات	28,5	22,0	39,5	47,0	22,3	32,2	40,2	36,4	35,9	70,0

يتم تقديم بيانات عن كل عام حسب الترتيب من أعلى قيمة (لون أخضر) إلى أدنى قيمة (أحمر).
المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021 أ].

الجدول 2.3 حصة بلدان عربية مختارة من قيمة موارد الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا في مجموعة الدول العربية

دولة/سنة:	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
الجزائر	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
السعودية	0,9	1,1	2,1	2,1	0,5	0,4	0,4	0,2	0,0	0,7
مصر	1,7	0,6	2,7	-34,9	-16,1	-13,6	1,2	0,6	0,2	0,7
الأردن	0,1	0,2	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
لبنان	0,4	0,5	0,3	0,0	-0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
ليبيا	6,8	-1,8	-1,0	6,6	-0,9	-0,4	-0,3	0,0	0,2	0,1
المغرب	9,8	18,8	20,0	47,6	32,1	27,8	21,9	24,2	23,2	22,9
عمان	0,2	0,2	0,1	0,1	5,6	-0,7	-0,1	0,1	0,1	0,0
تونس	0,9	1,1	0,5	0,0	0,2	3,8	2,4	2,0	2,4	0,4
الإمارات	78,9	79,3	73,9	78,5	78,8	82,4	74,5	72,8	73,9	75,3

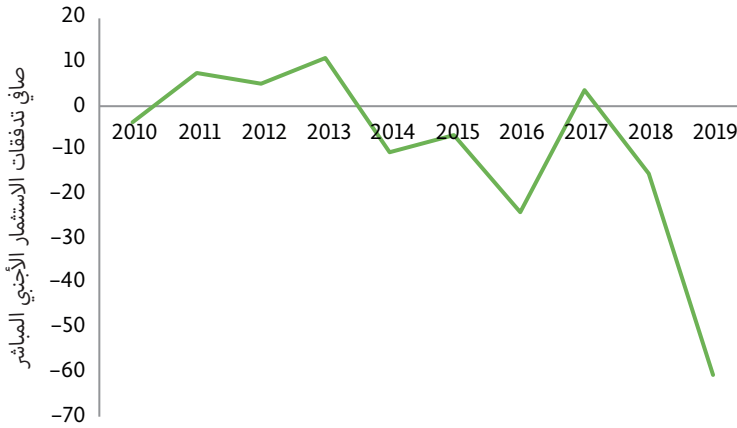
يتم تقديم بيانات عن كل عام حسب الترتيب من أعلى قيمة (لون أخضر) إلى أدنى قيمة (أحمر).
المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021 ب].

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول العربية وبولندا

كما في حالة نصيب الاستثمار الأجنبي المباشر، أيضاً في حالة التدفقات المتعلقة بالدول العربية، تعد بولندا مستثمراً صافياً (الشكل 4.3). نمت قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا إلى الدول العربية في المتوسط بمقدار 4.72 مليون يورو أكثر من قيمة مماثلة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول العربية إلى بولندا. مرة أخرى، كما في حالة نصيب الاستثمار الأجنبي المباشر، تشير التغييرات التي لوحظت في السنوات الأخيرة إلى أن بعض الدول العربية هي شريك جذاب للشركات البولندية. ويتضح هذا، على سبيل المثال، من خلال زيادة كبيرة في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا إلى المنطقة التي تم تحليلها عن فترة 2010-2019 (الشكل 5.3). في حين أن قيمة هذه التدفقات في عام 2010 بلغت 5.4 مليون يورو فقط (والتي تمثل 0,1% من جميع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا)، ففي عام 2019 كانت هذه القيمة أعلى بنسبة 596,3% (37.6 مليون يورو) وشكلت 3,26% من جميع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا. ارتفع متوسط القيمة السنوية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا إلى الدول العربية في 2010-2019 بمقدار 4.61 مليون يورو. للأسف، كانت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول العربية إلى بولندا في عام 2019 سلبية (-23.2 مليون يورو)، وهو ما يمثل انخفاضاً كبيراً مقارنة بعام 2018 (31 مليون يورو، الشكل 6.3). في هذه المرحلة، تجدر الإشارة إلى أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

تتميز تقليدياً بتباين (تقلب) أكبر من أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر، وبالتالي فإن مثل هذه الفترات في قيمة التدفقات ليست مفاجئة.

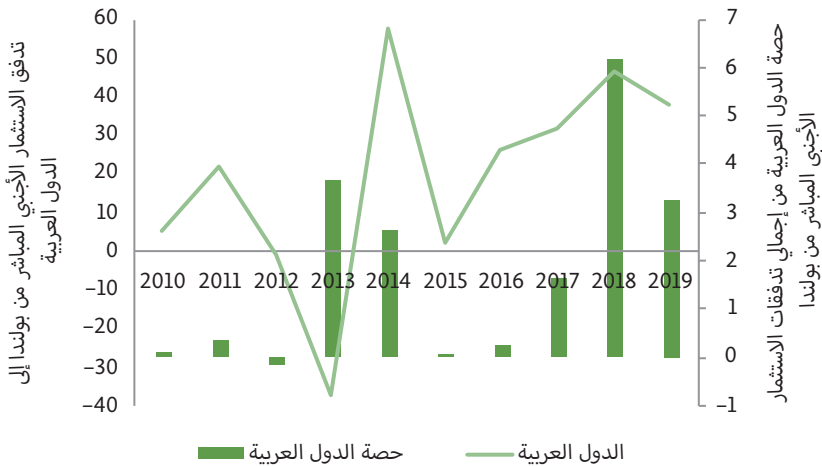
الشكل 4.3 قيمة صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بين البلدان العربية وبولندا (مليون يورو)



تحتسب القيمة الصافية باعتبارها القيمة من الدول العربية مطروحاً منها القيمة في الدول العربية. وبالتالي، تشير القيم السلبية إلى زيادة الاستثمارات البولندية في الدول العربية.

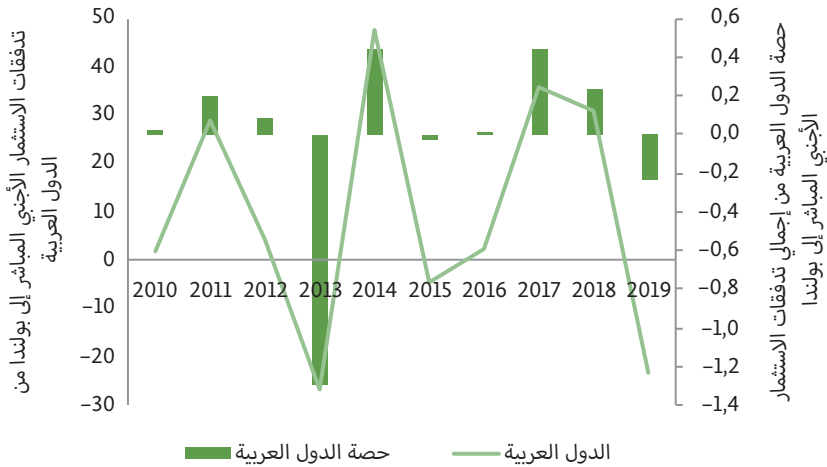
المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021 أ، 2021 ب].

الشكل 5.3 تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا إلى الدول العربية (مليون يورو) وحصّة البلدان العربية من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا (%)



المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021 ب].

الشكل 6.3 تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول العربية إلى بولندا (مليون يورو) وحصّة البلدان العربية من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بولندا (%)



المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021 أ].

في حالة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول العربية إلى بولندا، فإننا نستطيع القول إن بعض الاقتصادات المعنية فقط نشطة بالفعل، وهي الجزائر والمملكة العربية السعودية والبحرين ومصر والأردن وقطر والكويت ولبنان والمغرب وعمان وتونس والإمارات العربية المتحدة⁴. عندما يتعلق الأمر بالدول العربية كهدف لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البولندي، يمكن تسجيل وجود التدفقات إلى الجزائر والمملكة العربية السعودية ومصر والأردن وليبيا والمغرب وعمان وتونس والإمارات العربية المتحدة فقط.

كما هو مبين في الجدول 3.3 والشكل 7.3، كان مصدر أكبر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول العربية إلى بولندا في عام 2019 هو الإمارات العربية المتحدة (6.7 مليون يورو). عند فحص تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بولندا من مجموعة الاقتصادات التي تم تحليلها، لا يمكن تحديد دولة قائدة واحدة (مصدر رئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر) في الفترة 2010-2019 بأكملها. ومع ذلك، من الممكن أن نشير إلى الدول التي كانت مثل هؤلاء القادة في سنوات معينة. كانت المملكة العربية السعودية مصدر أكبر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بولندا في عام 2018، بينما أصبحت البحرين رائدة في عامي 2010 و2013. واحتلت مصر والكويت المرتبة الأولى في الترتيب في عامي 2016 و2014 على التوالي. في عامي 2011 و2012، كان لبنان المستثمر الرئيسي من مجموعة الدول العربية. وفي السنوات المتبقية (2015 و2017 و2019)، وردت أكبر تدفقات للاستثمار الأجنبي المباشر في القائمة التي تم تحليلها من الإمارات العربية المتحدة.

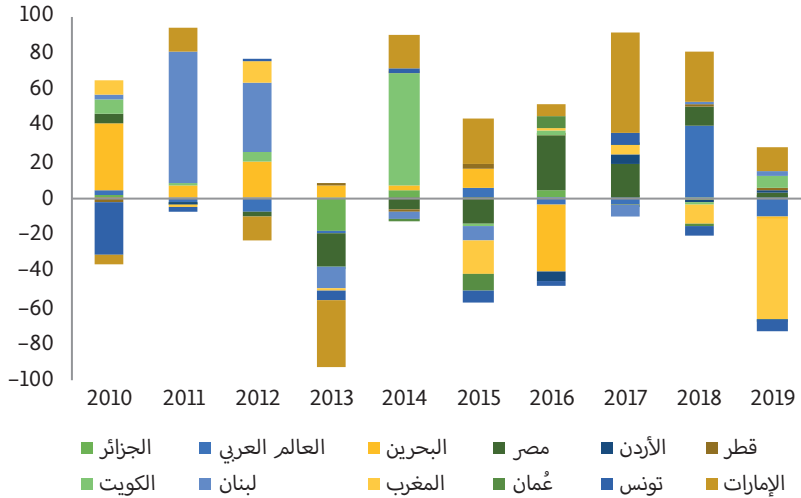
⁴ تجدر الإشارة إلى أنه في حين أن 47.4% من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول العربية إلى بولندا في عام 2010 جاءت من سوريا، فقد انخفض هذا النشاط عملياً في السنوات التالية إلى الصفر.

الجدول 3.3 تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من دول عربية مختارة إلى بولندا (مليون يورو)

2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	دولة/سنة:
0,60	-0,40	0,10	2,30	0,00	2,60	-5,50	0,00	0,00	0,10	الجزائر
-5,20	20,40	-1,20	-1,60	2,00	0,00	-0,30	-0,60	-0,70	0,10	السعودية
-0,30	-0,20	-0,10	-21,40	3,50	1,50	2,20	1,60	2,20	1,40	البحرين
1,10	5,70	8,20	17,30	-4,70	-3,50	-5,70	-0,20	-0,10	0,20	مصر
0,40	-0,40	2,50	-2,50	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,10	0,00	الأردن
0,70	0,30	-0,10	0,20	0,70	-0,80	0,10	0,00	0,00	-0,10	قطر
3,80	-0,70	-0,10	1,10	-0,20	37,00	-0,20	0,40	0,40	0,30	الكويت
0,90	0,40	-2,70	0,00	-2,80	-2,20	-3,50	2,90	24,00	0,10	لبنان
-28,40	-5,60	2,30	0,80	-6,00	0,10	-0,50	0,90	-0,70	0,30	المغرب
-0,10	-0,10	0,10	3,70	-3,50	-0,10	0,00	0,00	0,00	0,00	عمان
-3,50	-2,70	2,60	-1,90	-1,90	2,10	-1,60	0,10	-0,60	-1,10	تونس
6,70	14,30	24,10	4,20	8,50	10,50	-11,40	-1,00	4,30	-0,20	الإمارات

يتم تقديم بيانات عن كل عام حسب الترتيب من أعلى قيمة (لون أخضر) إلى أدنى قيمة (أحمر).
المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021 أ].

الشكل 7.3 حصة الاقتصادات المختارة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من البلدان العربية إلى بولندا



المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021 أ].

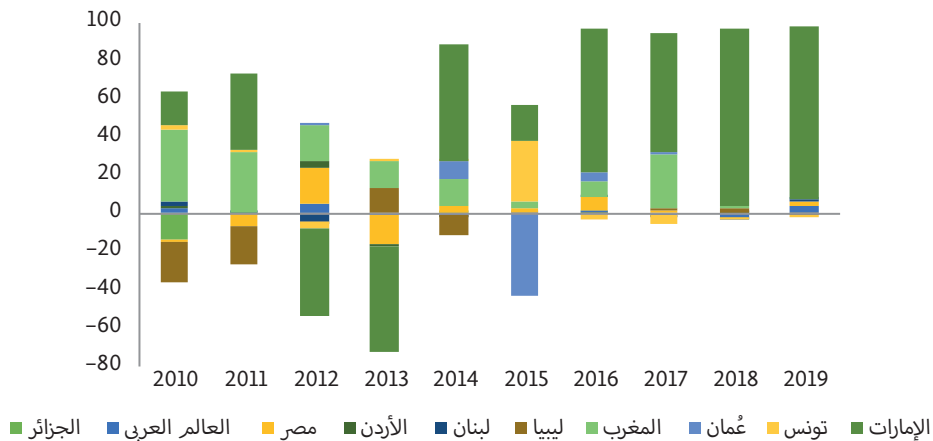
في حالة الدول العربية كوجهة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا، فإن الإمارات العربية المتحدة هي الدولة الرائدة بوضوح (البلد المضيف الرئيسي لهذه الاستثمارات)، والتي تدفقت إليها 35.8 مليون يورو من بولندا في عام 2019 (الجدول 4.3، الشكل 8.3). بينما تلقى المغرب في أعوام 2010-2013 تدفقات استثمار أجنبي مباشر كبيرة نسبياً من بولندا، بعد هذه الفترة بدأت قيمة الاستثمارات الموصوفة في الانخفاض بشكل حاد.

الجدول 4.3 تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا إلى دول عربية مختارة (مليون يورو)

دولة/سنة:	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
الجزائر	0,00	0,00	0,00	0,10	0,00	0,10	0,00	0,00	-0,10	-2,70
السعودية	1,60	-1,10	-0,40	0,10	0,10	-0,80	-0,70	0,90	0,10	0,40
مصر	0,80	0,00	0,60	2,00	0,30	2,90	-13,10	3,80	-3,20	-0,30
الأردن	0,00	0,10	0,00	-0,10	0,00	0,00	-0,70	0,60	0,00	0,20
لبنان	0,20	-0,10	-0,10	0,10	0,00	-0,10	0,00	-0,80	0,20	0,50
ليبيا	-0,40	1,00	0,10	0,00	0,00	-7,80	10,50	-0,10	-9,80	-4,20
المغرب	0,00	1,00	10,40	2,40	0,70	9,90	12,20	3,70	15,00	7,50
عمان	0,10	0,00	0,50	1,10	-8,30	7,20	0,00	0,10	0,00	0,00
تونس	-0,50	-0,60	-1,50	-0,80	6,10	0,30	0,30	-0,70	0,50	0,40
الإمارات	35,80	46,10	22,30	21,30	3,40	45,90	-45,60	-8,90	19,00	3,50

يتم تقديم بيانات عن كل عام حسب الترتيب من أعلى قيمة (لون أخضر) إلى أدنى قيمة (أحمر).
المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021 ب].

الشكل 8.3 نصيب الاقتصادات المختارة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا إلى الدول العربية



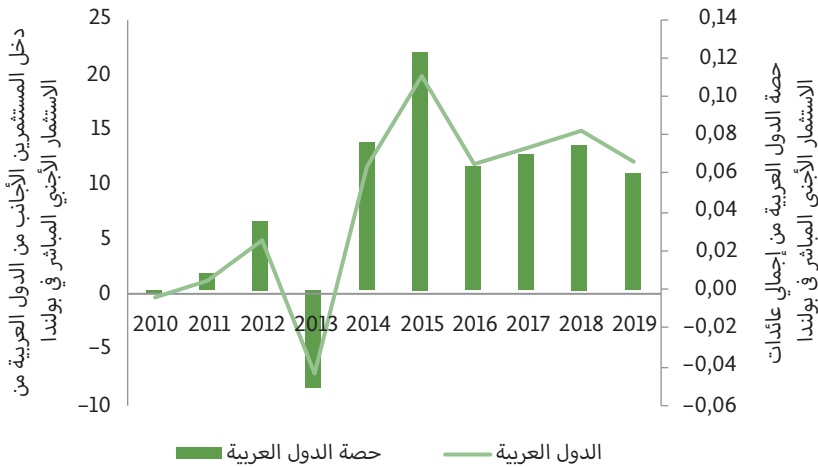
المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021 ب].

عائدات الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول العربية وبولندا

فقط ثمانية من بين 22 اقتصادا عربيا سجلت إما دخلا أو خسارة بالنسبة للدول العربية نتيجة الاستثمار الأجنبي المباشر في بولندا حسب تحليلنا، وهي المملكة العربية السعودية والبحرين والكويت ولبنان والمغرب وسوريا وتونس والإمارات العربية المتحدة. من حيث الدخل أو الخسائر التي حققها المستثمرون البولنديون، فهي تأتي من السعودية ومصر ولبنان وليبيا والمغرب وعمان وتونس والإمارات العربية المتحدة.

بلغ دخل الدول العربية من الاستثمار الأجنبي المباشر في بولندا أعلى مستوى له (19.9 مليون يورو) في عام 2015 (الشكل 9.3). وفي عام 2019، بلغت 12.1 مليون يورو وشكلت 0.06% من إجمالي الإيرادات من الاستثمار الأجنبي المباشر في بولندا. في السنوات القليلة الماضية، ظلت هذه الحصة دون تغيير عند مستوى 0.06%–0.07%.

الشكل 9.3 دخل المستثمرين الأجانب من الدول العربية نتيجة الاستثمار الأجنبي المباشر في بولندا (مليون يورو) وحصة الدول العربية من إجمالي عائدات الاستثمار الأجنبي المباشر في بولندا



المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021] أ.

حققت الإمارات العربية المتحدة أعلى دخل في السنوات الأخيرة (2014–2019) (11.2 مليون يورو، 92.6% من دخل مجموعة الاقتصادات التي تم تحليلها في عام 2019؛ الجدول 5.3 والشكل 10.3). في بلدان أخرى، لم تتجاوز الإيرادات التي تم تحليلها مليون يورو. ومن المثير للاهتمام أنه في الفترة 2010–2013 سجلت الإمارات العربية المتحدة أكبر الخسائر المتعلقة بالاستثمارات. من عام 2014

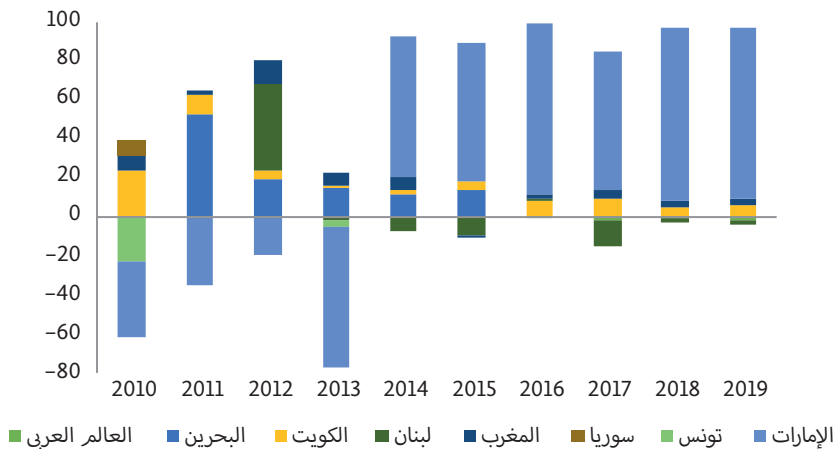
إلى عام 2019، كانت أكبر الخسائر مرتبطة بالاستثمارات اللبنانية (باستثناء عام 2016، عندما كانت المملكة العربية السعودية في الصدارة في هذا الترتيب).

الجدول 5.3 دخل مستثمرين أجانب مختارين من الدول العربية من الاستثمار الأجنبي المباشر في بولندا (مليون يورو)

دولة/سنة:	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
السعودية	-0,20	-0,10	-0,30	-0,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
البحرين	0,00	0,00	0,00	0,00	3,50	1,60	1,80	1,60	2,20	0,00
الكويت	0,80	0,80	1,70	0,90	1,10	0,20	0,20	0,40	0,40	0,30
لبنان	-0,30	-0,40	-2,60	0,20	-2,50	-1,00	-0,20	3,70	0,00	0,00
المغرب	0,40	0,50	0,80	0,20	-0,30	0,90	0,80	1,00	0,10	0,10
سوريا	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10
تونس	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,50	0,00	0,00	-0,30
الإمارات	11,20	14,00	13,70	10,70	18,10	10,00	-9,20	-1,70	-1,50	-0,50

يتم تقديم بيانات عن كل عام حسب الترتيب من أعلى قيمة (لون أخضر) إلى أدنى قيمة (أحمر).
المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021].

الشكل 10.3 حصة إيرادات اقتصادات مختارة في الدخل الذي تحققه الدول العربية من الاستثمار الأجنبي المباشر في بولندا

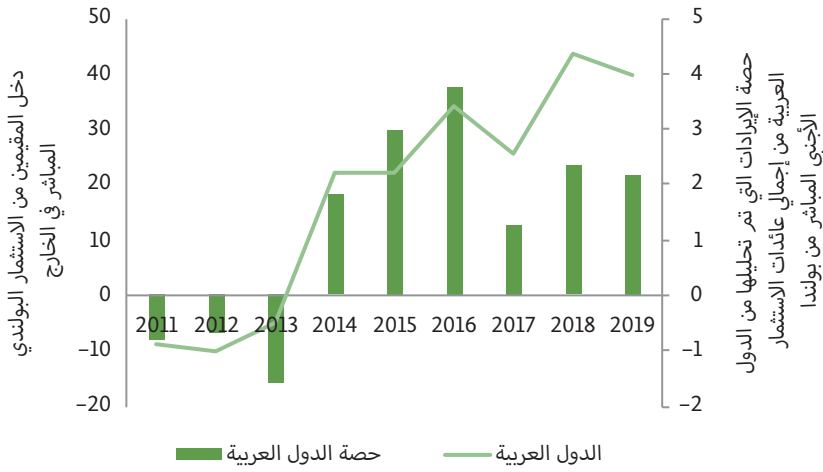


المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021].

وصل دخل المقيمين البولنديين من الاستثمار الأجنبي المباشر البولندي في البلدان العربية إلى أعلى مستوى له في عام 2018 (43.5 مليون يورو)، بعد نمو مستمر تقريباً طوال الفترة التي تم

تحليلها. مع الأخذ في الاعتبار أن المستثمرين البولنديين في الدول العربية قد سجلوا خسائر في أعوام 2011-2013، يمكن القول إن ربحية الاستثمار الأجنبي المباشر البولندي في الدول العربية أخذ في الازدياد، وإذا استمر الاتجاه الحالي، فسوف ينمو في السنوات القادمة أيضاً.

الشكل 11.3 دخل المقيمين من الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا في الدول العربية (مليون يورو) وحصّة الدول العربية من الدخل المرتبط بالاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا في العالم (%)



المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021].

الجدول 6.3 دخل المقيمين من الاستثمار الأجنبي المباشر من بولندا في الدول العربية (مليون يورو)

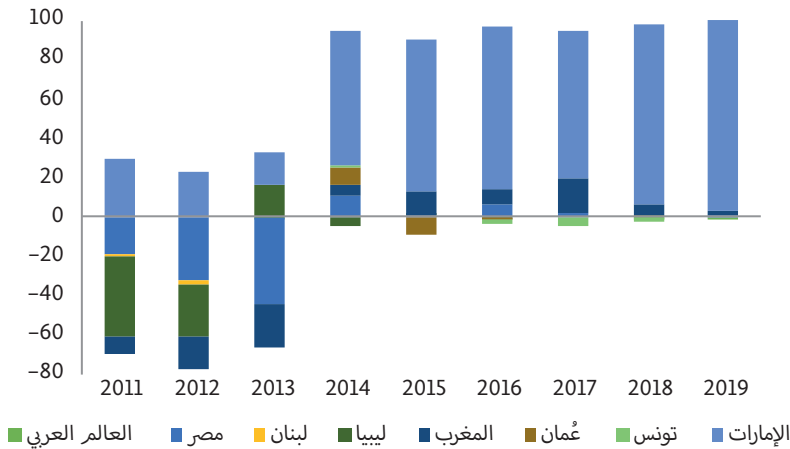
دولة/سنة:	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011
السعودية	-0,20	-0,40	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,10	0,00	0,00
مصر	0,40	0,00	0,60	2,10	0,20	2,70	-6,20	-6,00	-4,10
لبنان	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,40	-0,20
ليبيا	0,00	0,30	0,00	-0,10	0,10	-1,30	2,30	-4,80	-8,70
المغرب	0,60	2,70	4,80	2,90	3,20	1,20	-3,10	-3,00	-2,00
عمان	0,00	0,00	0,00	-0,50	-2,60	2,10	0,00	0,00	0,00
تونس	0,00	-0,60	-1,50	-0,70	0,00	0,30	0,00	0,00	0,00
الإمارات	38,90	41,50	21,50	30,40	21,10	16,90	2,30	4,20	6,30

يتم تقديم بيانات عن كل عام حسب الترتيب من أعلى قيمة (لون أخضر) إلى أدنى قيمة (أحمر).

المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021].

يتم تحقيق أعلى الدخل باستمرار من قبل المستثمرين البولنديين من الاستثمار الأجنبي المباشر في الإمارات العربية المتحدة (الجدول 6.3 والشكل 12.3). وصلت هذه الإيرادات إلى 41.5 مليون يورو في عام 2018، وفي عام 2019 كانت أقل قليلاً فقط (38.9 مليون يورو، أي 98٪ من إجمالي عائدات الاستثمار الأجنبي المباشر البولندي في البلدان العربية في عام 2019). تحقق الاستثمارات في الاقتصادات الموصوفة الأخرى دخلاً منخفضاً نسبياً (أكبرها باستثناء المذكور أعلاه هو 4.8 مليون يورو في 2017 من الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب) أو تولد خسائر (مصر وليبيا في 2011-2014، وسلطنة عمان في 2015، وتونس في 2016-2018 و المملكة العربية السعودية في 2019).

الشكل 12.3 حصة دخل المستثمرين البولنديين من الاستثمار الأجنبي المباشر في بلدان عربية مختارة



المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات من المصرف الوطني البولندي NBP [2021 ب].

الملخص

كان الغرض من هذا الفصل هو تحليل الاستثمار الأجنبي المباشر (موارده وتدفعاته والدخل المرتبط به) بين الدول العربية وبولندا. على أساس الفحص الذي تم إجراؤه، يمكن تمييز الملاحظات الرئيسية التالية:

1. يتركز وجود المستثمرين البولنديين في الدول العربية ووجود المستثمرين من الدول العربية في بولندا في عدد قليل من البلدان.
2. الشريك الرئيسي لبولندا من حيث الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول العربية هو الإمارات العربية المتحدة.

3. سواء في حالة الموارد أو في حالة التدفقات، فإن مدى المشاركة البولندية في الاستثمار بالدول العربية أكبر منها في حالة الدول العربية في بولندا. بعبارة أخرى، بولندا مستثمر صاف.
4. وتترتب عليه الحقيقة أن الدخل المرتبط بالاستثمار الأجنبي المباشر للمستثمرين البولنديين في البلدان العربية أخذ في الازدياد وهو أكبر من دخل البلدان العربية من الاستثمار الأجنبي المباشر في بولندا.
5. تشير الاتجاهات الملحوظة إلى أن مشاركة بولندا من حيث الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان العربية سوف تزداد.

فهرس المصادر

- دانينغ، ج. أيتش. (1998). الموقع والمشروع المتعدد الجنسيات: عامل مهم؟. مجلة دراسات الأعمال الدولية، يناير 2009، المجلد 40، الرقم 1 (يناير، 2009)، ص. 5-19.
- جاماريل، ج. هوفي، س. (2019) الاستثمار الأجنبي المباشر والقدرة التنافسية للصادرات في أفريقيا: التحقيق في القنوات، مجلة التجارة الأفريقية، 6 (1-2)، 30-46.
- يافورتشيك، ب.س. (2015) هل يجلب الاستثمار الأجنبي المباشر وظائف جيدة للبلدان المضيفة؟، مراقب أبحاث البنك الدولي، 30(1)، 74-94.
- لوو، د.، هونغ، ف.، لي، ج. (2016) تقييم دور الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في التنمية الاقتصادية الصينية، 1990-2007: نحو تجميع الآراء البديلة والتغيرات الهيكلية والديناميات الاقتصادية، 37، 107-120.
- ليو، و.س.، أجولوا، ف.و.، دزاتور، ج.أ. (2016) تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على إنتاجية العوامل الإجمالية في الصناعة الإلكترونية الصينية: تحليل بيانات لوحة، مجلة اقتصاد آسيا والمحيط الهادئ، 21(2)، 217-234.
- نابيوركوفسكي، ت.م.، (2017) دور الاستثمار الأجنبي المباشر في النمو الاقتصادي. منظور دالة الإنتاج، أوبنيموم، 5(89)، 221-236.
- المصرف الوطني البولندي (2018). الاستثمار الأجنبي المباشر في بولندا والاستثمار البولندي المباشر في الخارج عام 2016، https://www.nbp.pl/publikacje/ib_raporty/raport_ib_2016.pdf، (الوصول: 2021/09/09).
- المصرف الوطني البولندي (2021 أ). استثمارات مباشرة - أجنبية، <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/zib/zib.html> (تم الوصول إليه: 2021/09/08).
- المصرف الوطني البولندي (2021 ب). الاستثمارات المباشرة - البولندية، <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html> (تم الوصول إليه: 2021/09/08).
- منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (2021 أ). أسهم الاستثمار الأجنبي المباشر، <https://data.oecd.org/fdi/fdi-stocks.htm> (تم الوصول إليه: 2021/09/08).
- منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (2021 ب). تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، <https://data.oecd.org/fdi/fdi-flows.htm> (تم الوصول إليه: 2021/09/08).

- بيجكاس، ب. (2015) تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في دول منطقة اليورو، مجلة عدم التناسق الاقتصادي، 12(2)، 124-132.
- رياسكيسا، د.ج.س.، سورباندارو ر.أ.، (2020) التنافسية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الأعضاء في رابطة دول جنوب شرق آسيا، المجلة الدولية للبحوث التطبيقية في مجال الأعمال والعلوم الاقتصادية، 13(1)، 14-20.
- سيكولوسكا، ج.د.، (2015) الابتكار الموجه للاستثمار الأجنبي المباشر كوسيلة لتحسين القدرة التنافسية الوطنية، بروسيديا - العلوم الاجتماعية والسلوكية، 213، 37-42.
- سفيدين، د.، ستايح، ج.، (2016) آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الكفاءة في التصنيع السويدي، سبرينغر بلاس، 5.
- تيميز، د.، جوكمان، أ. (2014) تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر كعملية تجارية دولية من قبل الشركات متعددة الجنسيات والنمو الاقتصادي: دراسة تجريبية حول تركيا، مجلة الأعمال الدولية، 23(1)، 145-154.
- توموهارا، أ.، تاكبي، س. (2011) هل تفيد العولمة البلدان النامية؟ آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الأجور المحلية، مجلة نمذجة السياسات، 33(3)، 511-521.
- وانغ، سي.سي.، أوو، أ. (2016) انتشار المعرفة الجغرافية للاستثمار الأجنبي المباشر وابتكار الشركات الأصلية في الصين، مجلة استعراض الأعمال الدولية، 25(4)، 895-906.

الفصل الرابع

أبعاد الثقافة والشراكة في الابتكار بين الدول العربية وبولندا

ماوغوجاتا ستيفانيا ليفاندوفسكا

مقدمة

تعد القدرة على التواصل والتفاوض مع ممثلي الثقافات الأخرى، أو التواصل فيما بين الثقافات، ميزة ضرورية في كل من إقامة التعاون وتحقيق نجاح الأعمال.

في هذا السياق، تهدف هذه الدراسة، في مستواها النظري، إلى تحديد مفهوم الثقافة ومناقشة أحدث نسخة من تصنيف (تبيولوجيا) الثقافة وفقاً لهوفستدي، حيث تم تحديد ستة من أبعادها: "تباعد السلطة"، "الفردية"، و"الذكورة"، و"تجنب عدم اليقين"، و"التوجه الطويل الأمد"، و"التساهل".

في الطبقة التجريبية، الهدف من الدراسة هو التحقيق في العلاقة بين السمات الخاصة للثقافات الوطنية والشراكة في الابتكار، والتي بدورها تشكل عنصراً مهماً يؤثر على مستوى الابتكار في البلدان.

كان التحليل في الأصل سيغطي بولندا و22 دولة عربية (الجزائر والبحرين وجزر القمر وجيبوتي ومصر والعراق والأردن والكويت ولبنان وليبيا وموريتانيا والمغرب وعمان وقطر والمملكة العربية السعودية والصومال والسودان وسوريا وتونس، والإمارات العربية المتحدة واليمن والصفة الغربية وغزة)، ولكن بالنسبة لتسعة منها (البحرين وجزر القمر وجيبوتي وموريتانيا وعمان والصومال والسودان واليمن والصفة الغربية وقطاع غزة)، فإن البيانات الكاملة غير متوفرة وبالتالي تم استبعادها من التحليلات.

تتيح النتائج تحديد موقف بولندا في هذا الصدد وبيان أوجه الشبه والاختلاف في مواقف الدول العربية على خرائط العلاقات التي تمت مناقشتها.

1. الثقافة وأبعادها

مصطلح "cultura" المشتق من اللغة اللاتينية، يعني الزراعة ويشير إلى زراعة الأرض. مع مرور الوقت، بدأ معنى هذه الكلمة يشمل كل ما يمكن "تربيتها"، بأي شكل من الأشكال (كرايبس، 1999). كان ماركوس توليوس شيشرون أول من كتب عن تربية الروح البشرية، مذكراً "بثقافة الروح"، التي كانت الفلسفة تفضلها (شيشرون، 1997).

بالمعنى الواسع، تغطي "الثقافة" كل ما هو طبيعي في الطبيعة والذي تحول أو تغير بسبب العقل البشري (داشكيافيتس، 2010).

الثقافة الوطنية، بدورها، وحسب جيرت هوفستدي، هي "برمجة جماعية للعقل تميز أعضاء مجموعة عن أخرى" (هوفستدي 1991، ص 5).

تشكل الثقافة الوطنية المواقف والقيم والسلوكيات والكفاءات والأولويات المتصورة في جنسية معينة (ديديويس 2004؛ شاهين وورابت، 2004).

يلاحظ هوفستدي (هوفستدي 2011)، ويليه مينيكوف (مينيكوف 2013) أن الثقافة عامل حاسم عندما يتعلق الأمر بالتصنيف الاجتماعي والاقتصادي للبلدان.

في رأي هؤلاء الباحثين، هناك ثلاث سمات رئيسية يمكن استخدامها لتحديد الثقافات الوطنية، وهي تشمل: الموقف من السلطة ومفهوم الذات والطريقة التي يتفاعل بها الناس مع الصراع هوفستدي (هوفستدي 2005)،

بناءً على الأبحاث التي أجريت في الأعوام 1967-1970 بين موظفي أي. بي أم. في 71 فرعاً لهذه الشركة في 40 دولة حول العالم، اقترح هوفستدي تصنيفاً للأبعاد الثقافية، والذي حدد إلى حد كبير المزيد من البحث حول الثقافة الوطنية والتنظيمية (فينكاتيساروان، أجهها، 2019).

في الأصل، وصف نموذج هوفستدي أربعة أبعاد للثقافة ("تباعد السلطة"، و"الفردية"، و"الذكورة"، و"تجنب عدم اليقين")، ولكن بفضل مراحل البحث المتتالية، في عام 1991 تم تمديد التصنيف إلى البعد الخامس ("التوجه الطويل الأمد")، وفي عام 2010 - السادس - "التساهل" (هوفستدي، هوفستدي، مينيكوف، 2010؛ مينيكوف، هوفستدي 2012).

على الرغم من أن مفهوم استخدام المقاييس العددية للمقارنة بين دول بأكملها يثير العديد من الخلافات (دانيك 2017، ص. 81)، وقد تم انتقاد تفسير النتائج عدة مرات (ماكسوني، ب.، 2002؛ تونغ 2008، ساساكي، يوكيشاوا 2014) وتم اقتراح الأنماط البديلة لتصنيف ثقافة "جلوبي" فإن المقترح المقدم من هوفستدي يستمر في قيادة الطريق بالبحث حول مختلف جوانب الأعمال التجارية الدولية (ديكوف، راو صاحب 2013).

أدناه ستتم مناقشة الأبعاد الفردية لثقافة هذا التصنيف.

يتم تعريف "تباعد السلطة" (*power distance*) الذي يُقاس بواسطة مؤشر PDI) على أنه المدى الذي يتوقع فيه الأعضاء الأقل نفوذاً في مؤسسة ما (مثل الأسرة أو المدرسة أو المجتمع المحلي) أو منظمة التوزيع غير المتكافئ للسلطة ويقبلونه.

تميل البلدان ذات "تباعد السلطة" المنخفض إلى أن تكون ديمقراطية، ونادراً ما تعاني من الفساد. علاوة على ذلك، يتوقع المرؤوسون الاستشارات (وليس مجرد تعليمات حول ما يجب القيام به) ، وتوزيع الدخل في المجتمع هو توزيع متساوٍ تقريباً.

من ناحية أخرى، في البلدان ذات "تباعد السلطة" العالي، يخشى العمال معارضة رؤسائهم، ويتم قبول التقسيم إلى مجتمع طبقي، وهناك أيضاً وصول غير متكافئ إلى الموارد والتعليم وما إلى ذلك (هوفستدي وآخرون. 2010، ص. 61-66).

تتسم البلدان الغربية الناطقة بالألمانية والإنجليزية عادة بـ "تباعد السلطة" المنخفض، في حين أن دول أوروبا الشرقية واللاتينية والآسيوية والأفريقية فلديها درجات أعلى منه. تشير "الفردية" (*individualism*)، كما تم قياسها بواسطة مؤشر IDV إلى مدى اندماج الأشخاص من مختلف الدول في مجموعات.

الثقافات الجماعية هي عكس الثقافات الفردية، حيث يرتبط الشخص ارتباطاً وثيقاً منذ الولادة بالجماعات التي ينتمي إليها.

"الفردية" لا تعني الأنانية، وإنما يعني، مع ذلك، أن الخيارات والقرارات الفردية متوقعة من وحدة معينة. من ناحية أخرى، لا تعني "الجماعية" التقارب، وإنما تشير إلى أن عضواً في المجتمع "يعرف مكانه" في حياة محددة اجتماعياً بقوة.

في الثقافات الجماعية، يتم التعامل مع أعضاء مجموعتهم بشكل أفضل من الأشخاص المعترف بهم على أنهم غرباء، بما في ذلك في المواقف التجارية. إن إنشاء علاقات عمل أوثق يتطلب التعرف على شريكك مسبقاً، وتكوين صداقات معه وإدراجه في مجموعتك الخاصة.

الناس في المجتمع الفردي هم مثل الذرات المفردة، بينما أولئك الموجودون في المجتمعات الجماعية هم أشبه بـ "الذرات البلورية" (geerthofstede.com). تميل الدول الغربية إلى أن تكون أكثر فردية، والدول الشرقية - أكثر جماعية (هوفستدي وآخرون. 2010، ص. 92-124).

"الذكورة" (*masculinity*) كما تم قياسها بواسطة مؤشر MAS تميز المجتمعات التي يتم فيها التمييز بوضوح بين الأدوار التي يلعبها الرجال والنساء.

في المجتمع "الذكوري" يجب أن يكون الرجال حازمين وقاسيين، مع تركيز قوي على النجاح. في البلدان ذات الثقافة "الأنثوية"، يبحث الناس عن التوازن بين العمل والأسرة، ويشعرون بالتعاطف مع الضعيف (بدلاً من الإعجاب بالقوي). لا يتم تشجيع المنافسة بشكل علني. هناك حد أدنى من الاختلاف في الأدوار الاجتماعية والعاطفية بين الجنسين. إن "الأنوثة" للثقافة عالية في دول الشمال وهولندا، ومرتفعة بشكل معتدل في فرنسا وإسبانيا وكوريا. في المقابل، تعتبر المؤشرات الذكورية المرتفعة سمة من سمات اليابان وإيطاليا (هوفستدي وآخرون 2010، ص. 135-170).

يصف "تجنب عدم اليقين" (*uncertainty avoidance*) كما تم قياسه بواسطة مؤشر UAI الدرجة التي يشعر بها ممثلو ثقافة معينة بالتهديد في المواقف الجديدة وغير المؤكدة.

ليس لـ "تجنب عدم اليقين" علاقة بتجنب المخاطر أو اتباع القواعد. بدلاً من ذلك، فإنه يرتبط بالقلق وعدم الثقة في مواجهة المجهول، والعكس، مع الرغبة في اكتساب عادات وطقوس ثابتة تقلل من عدم اليقين.

يعني المستوى المنخفض من "تجنب عدم اليقين" أن الناس يتسامحون مع الأفكار الجديدة، ويعتبرونها مثيرة للاهتمام. كما أنهم يشعرون بالراحة مع الغموض والفوضى، لذا فإن تغيير الوظائف لا يمثل مشكلة بالنسبة لهم. في المقابل، في البلدان ذات مؤشر "تجنب عدم اليقين" المرتفع، يحاول الناس تقليل المواقف الجديدة وغير المنظمة. لوحظ انخفاض مؤشر "تجنب عدم اليقين" في البلدان الناطقة باللغة الإنجليزية والدول الاسكندنافية (هوفستيدي وآخرون. 2010، ص. 202-216).

"التوجه الطويل الأمد أو الأجل" (*long term orientation*) يقاس بمؤشر (LTO) يعني إيلاء أهمية للإجراءات التي تضمن الرفاهية في المستقبل، ولا سيما المثابرة والادخار. في ثقافة ذات "توجه طويل الأمد"، يُفترض أن العالم في حركة مستمرة وأن التحضير للمستقبل مطلوب دائماً.

في البلدان ذات "التوجه طويل الأمد" يعتقد الناس أن هناك أحداثاً مهمة في الحياة يجب أن تُتوقع بالمستقبل، ومن الجدير دائماً التعلم من البلدان الأخرى. علاوة على ذلك، يمكن توقع معدلات ادخار عالية في مثل هذه البلدان، مما يسمح بمزيد من الاستثمار.

في المقابل، فإن ممثلي "التوجه القصير الأجل" ينتبهون للتقاليد و"حفظ ماء الوجه"، وتلبية الالتزامات الاجتماعية، ويعلقون أهمية على الماضي وبقوة على الحاضر. في الثقافة القصيرة الأمد، يكون العالم في الأساس كما خُلق.

دول شرق آسيا هي الأكثر توجهاً على المدى الطويل، تليها أوروبا الشرقية والوسطى. جنوب وشمال أوروبا هي بالفعل "طويلة الأجل" في حين أن الولايات المتحدة الأمريكية، وأمريكا اللاتينية، والدول الأفريقية والمسلمة تتبع النهج "القصير الأجل" (هوفستيدي وآخرون. 2010، ص. 235-276). يشير "التساهل" (*indulgence*) كما تم قياسه بواسطة مؤشر (IVR) إلى الميل لإشباع رغبات الإنسان الطبيعية الأساسية للاستمتاع بالحياة واللعب بحرية نسبياً.

تميل المجتمعات ذات معدل "التساهل" المرتفع إلى أن يكون لديها نسبة أعلى من الأشخاص السعداء للغاية الذين يركزون بشكل أكبر على أوقات الفراغ وحرية التعبير. نقيض التساهل هو "التقيد" (التحافظ)، حيث يوجد اعتقاد بأن التمتع بالحياة يجب أن يكون مقيداً ومُنظماً بشكل صارم من خلال الأعراف الاجتماعية، والواجب، وليس الحرية، هو حالة وجود طبيعية (هوفستيدي وآخرون 2010، ص. 277-298). يميز مؤشر "التساهل" المرتفع الدول الاسكندنافية وبريطانيا العظمى، أما المؤشر المنخفض فهو من خصائص دول وسط وشرق أوروبا.

2. أبعاد الثقافة والابتكار والشراكة في الابتكار بين بلدان عربية مختارة وبولندا - قضايا تمهيدية

في هذا الجزء من الدراسة سيتم عرض نتائج دراسة العلاقة الخاصة بين الأبعاد التي نوقشت سابقاً للثقافة وبين الشراكة في الابتكار (وهي عامل مهم يعزز الابتكار في الشركات والدول) ، والتي أجريت لمجموعة من البلدان العربية المختارة وبولندا.

البيانات المتعلقة بأبعاد الثقافة مقتبسة من موقع هوفستدي الإلكتروني حيث يتم نشر نتائج وحدة مسح القيم (*Values Survey Module*)، (VSM 2013).

غطت هذه الدراسة الأصلية لأبعاد الثقافة التي أجراها هوفستدي أربعين دولة (هوفستدي، 1980). واشتملت دراسة لاحقة في عام 1984 (هوفستدي، 1984) على عمال من عشرة بلدان أخرى. ويغطي أحدث بحث جميع أبعاد الثقافة الستة بواسطة أسئلة.

يتم تقييم أبعاد الثقافة على مقياس من 0 إلى 100 (مع استثناءات طفيفة في عدد قليل من البلدان) وهي تصف: "تباعد السلطة" (مؤشر PDI التركيبي، المنخفض: القيمة 0، العالي: القيمة 100، باستثناء ماليزيا 104 وسلوفاكيا 104)؛ "الفردية" (مؤشر IDV التركيبي، المنخفض (يعني الجماعية): القيمة 0، المرتفع: القيمة 100)؛ "الذكورة" (مؤشر MAS التركيبي، المنخفض (يعني الأنثوية): القيمة 0، عالية: القيمة 100، باستثناء سلوفاكيا 110)؛ "تجنب عدم اليقين" (مؤشر UAI التركيبي، المنخفض: القيمة 0، المرتفع: القيمة 100، باستثناء غواتيمالا 101؛ اليونان 112، البرتغال 104)؛ "التوجه الطويل الأمد" (مؤشر LTO التركيبي، المنخفض (يعني التوجه الطويل الأمد): القيمة 0، العالي: القيمة 100)؛ "التساهل" (مؤشر IVR التركيبي، المنخفضة (بمعنى التقيد): القيمة 0، العالي، القيمة 100. وصلت الدول العربية كمجموعة (مصر والعراق والكويت ولبنان وليبيا والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة) في الأبعاد الفردية للثقافة إلى المستوى التالي من المؤشرات التركيبية: لـ "تباعد السلطة" 80: PDI، لـ "الفردية" 38: IDV، لـ "الذكورة" 53: MAS، لـ "تجنب عدم اليقين" 68: UAI، لـ "التوجه الطويل الأمد" 23: LTO، لـ "التساهل" 34: (IVR). للمقارنة، حققت بولندا في أبعاد معينة للثقافة المستوى التالي من المؤشرات التركيبية: لـ "تباعد السلطة" 68: PDI، لـ "الفردية" 60: IDV، لـ "الذكورة" 64: MAS، لـ "تجنب عدم اليقين" 94: UAI، لـ "التوجه الطويل الأمد" 38: LTO، لـ "التساهل" 29: IVR.

تم اقتباس **بيانات الشراكة في الابتكار** من مؤشر الابتكار العالمي (Global Innovation Index)، 2020. هذه الدراسة التي بدأها اتحاد من المنظمات البحثية عام 2011، تجعل من الممكن مقارنة مستوى الابتكار في الاقتصادات على نطاق عالمي. يتم حساب المؤشر على أنه متوسط العوامل المئوية للابتكار (المؤشر الفرعي لمدخلات الابتكار *innovation input sub-index*) والنتائج (المؤشر الفرعي لمخرجات الابتكار *innovation output sub-index*). يتم حساب نسبة كفاءة الابتكار أيضاً (*innovation efficiency ratio*). يتكون العامل الأول من خمسة مجالات - المؤسسات، ورأس المال البشري والبحوث، والبنية التحتية، وتمايز السوق، وتوزيع قطاع المشاريع.

العامل الثاني – النتائج – يتكون من نوعين من التأثيرات – توليد معرفة جديدة ونتائج إبداعية. ضمن المجموعة الأولى من العوامل المساهمة في الابتكار، والتي يشار إليها بتتويج قطاع المؤسسات، يوجد مؤشر يصف الشراكة في مجال الحلول المبتكرة أو روابط الابتكار (*innovation linkages*).

إنه مؤشر تركيبى يتكون من العناصر مثل:

- التعاون بين المؤسسات والجامعات،
- عالمية التكتلات،
- الإنفاق على البحث والتطوير من مصادر أجنبية،
- عدد اتفاقيات المشاريع المشتركة *joint venture* والتحالفات الاستراتيجية،
- عدد طلبات براءات الاختراع المشتركة.

تم إنشاء الفهارس الفرعية الفردية على أساس البيانات من استبيان الرأي التنفيذي 2018 الذي وضعه المنتدى الاقتصادي العالمي (الوف، 2018)، وبيانات اليونسكو (اليونسكو، 2019)، وبيانات طومسون رويترز (ت.ر.، 2018) والملكية الفكرية العالمية المنظمة (الويبو، 2018).

في الترتيب العالمي للابتكار 2020 احتلت بولندا المرتبة 38 من أصل 131 دولة في الترتيب، ومن حيث الأبعاد المذكورة أعلاه للشراكة في الابتكار، فقد حققت، على التوالي، النتائج الآتية: التعاون بين الشركات والجامعات: 37.2 (المركز 87 في التصنيف العالمي)؛ عالمية التكتلات: 46.8 (المركز 67)؛ الإنفاق على البحث والتطوير من مصادر أجنبية: 0.1 (المركز 47)؛ عدد اتفاقيات المشاريع المشتركة والتحالفات الاستراتيجية: 0.0 (المركز 65)؛ عدد طلبات براءات الاختراع المشتركة: 0.3 (المركز 34).

وبلغ المؤشر العام للشراكة في الابتكار، بما فيه جميع المؤشرات الخمسة المذكورة أعلاه 19.6، مما يضع بولندا في مرتبة منخفضة للغاية – 72 من بين 131 اقتصاداً تم تحليلها في العالم. سيتم استخدام هذا المؤشر التركيبى للشراكة في الابتكار، المحسوب لبولندا والبلدان الأخرى التي تم تحليلها، في مزيد من التحليلات.

يعرض الجدول 1.4 نتائج ملخص المؤشرات التركيبية للأبعاد الستة للثقافة والمؤشر التركيبى للشراكة في الابتكار للدول العربية وبولندا.

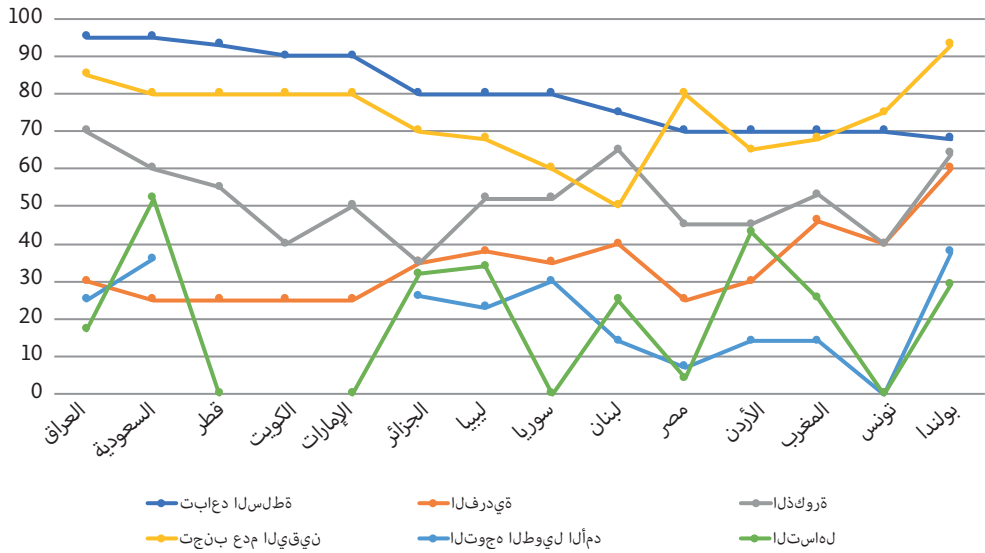
وتجدر الإشارة إلى وجود فجوات في البيانات بالعديد من الدول العربية. من بين 22 دولة عربية تمت دراستها، 9 منها (البحرين، جزر القمر، جيبوتي، موريتانيا، عمان، الصومال، السودان، اليمن، الضفة الغربية وغزة) ليس لديها أي بيانات عن الأبعاد الثقافية، بالنسبة للعديد من البلدان التي تتوفر فيها يشار إلى أن هذه تقديرات فقط. هناك أيضًا ثغرات كبيرة في البيانات المتعلقة بشراكات الابتكار. يعرض الشكل 1.4 مستويات الأبعاد الفردية للثقافة لتلك من الدول العربية التي توفرت عنها بيانات ولبولندا.

الجدول 1.4 أبعاد الثقافة والشراكة في الابتكار - ملخص البيانات المتاحة لجميع الدول التي شملها المسح

الدولة	تباعد السلطة PDI	الفردية IDV	الذكورة MAS	تجنب عدم اليقين UAI	التوجه الطويل الأجل LTO	التساهل IVR	مشاركة في الابتكار	مؤشر الابتكار العالمي GII
الجزائر	80	35	35	70	26	32	15	121
البحرين	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	30	79
جزر القمر	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.
جيبوتي	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.
مصر	70	25	45	80	7	4	19	96
العراق	95	30	70	85	25	17	ل.ب.	ل.ب.
الأردن	70	30	45	65	14	43	28	86
الكويت	90	25	40	80	ل.ب.	ل.ب.	19	60
لبنان	75	40	65	50	14	25	22	88
ليبيا	80	38	52	68	23	34	ل.ب.	ل.ب.
موريتانيا	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.
المغرب	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.
عمان	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	22	84
قطر	93	25	55	80	ل.ب.	ل.ب.	26	65
السعودية	95	25	60	80	36	52	28	66
الصومال	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.
السودان	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.
سوريا	80	35	52	60	30	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.
تونس	70	40	40	75	ل.ب.	ل.ب.	14	65
الإمارات	90	25	50	80	ل.ب.	ل.ب.	40	34
اليمن	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	16	129
الضفة الغربية وقطاع غزة	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.	ل.ب.
الدول العربية	80	38	53	68	23	34	ل.ب.	ل.ب.
بولندا	68	60	64	93	38	29	20	38

المصدر: دراسة خاصة، بيانات هوفستدي 2015، ومؤشر الابتكار العالمي 2020.

الشكل 1.4 مستوى الأبعاد الفردية للثقافة في دول عربية مختارة وبولندا



في معظم البلدان التي شملها الاستطلاع (باستثناء مصر وتونس وبولندا) ، تظهر أعلى مؤشرات الأبعاد الستة للثقافة بالنسبة لبعد "تباعد السلطة"، أي المدى الذي يتوقع فيه الأعضاء الأقل نفوذاً وتأثيراً في المؤسسة (مثل الأسرة، المدرسة أو المجتمع المحلي) أو المنظمة حقيقة التوزيع غير المتكافئ للسلطة ويتقبلونه. هذا المؤشر للعراق والسعودية يبلغ 95 (من 100 نقطة ممكنة) ، و قطر 93.

ومن بين البلدان التي شملتها الدراسة، كان هذا المؤشر هو الأدنى في تونس (70) والمغرب (70). لاحظ هوفستدي (2001) أن هناك علاقة إيجابية بين "تباعد السلطة" ونظام الأبوية. في حالة تباعد سلطة عالٍ، يتم اتخاذ القرارات على أساس تفضيلات تجاه المرؤوسين وولائهم للرؤساء، وليس على أساس الجدارة والاستحقاق. الشعوب ذات "تباعد السلطة" الكبير، حيث يتم تقبل عدم المساواة، تركز على علاقة التبعية بين المرؤوسين والمديرين. الدول العربية هي مثل هذه البلدان بالذات. أيضاً في بولندا، كدولة أوروبية، هذه النسبة مرتفعة نسبياً وتصل إلى 68.

البعد الآخر المهم للثقافة هو "الفردية"، حيث تشير معدلاتها المنخفضة بوضوح إلى أن الثقافة العربية "جماعية" بقوة، وأكثرها في مصر والكويت وقطر والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة، وأقلها في المغرب ولبنان وتونس. يجدر التأكيد على وجود علاقة سلبية بين هذا البعد وبعد "تباعد السلطة"، فإن البلدان ذات نسبة التباعد العالية مثل الدول العربية تميل إلى أن تكون أكثر جماعية. في مثل هذه الدول، يكون الناس أكثر اعتماداً على المجموعات وكذلك على هيئات السلطة (هوفستدي، 1984). ويكون عمال منظمات الثقافة العربية جماعيين للغاية في سلوكهم، ومخلصين للمديرين أكثر من ولائهم لأهداف المنظمة.

تتميز معظم الدول العربية بمستوى عالٍ من "الذكورة" – أي الثقافة التي ينقسم فيها أدوار الرجل والمرأة بوضوح. وفي العراق يصل هذا المؤشر إلى مستوى 70، وفي لبنان 65، وفي بولندا 64، وهو أعلى مما هو عليه في الدول العربية الأخرى التي تم تحليلها. نتيجة هذا المعدل المرتفع هي أن الناس في الدول العربية يعيشون من أجل العمل. كما أن المديرين في الدول العربية حازمون ومصممون. وهناك تركيز واضح للجهود على المنافسة والأداء.

في المقابل، وفقاً لبيركي والمير (1993)، يُعتبر العرب قريبين من الجانب الأنثوي في سلسلة الذكور والإناث لأنهم يريدون إقامة علاقات ودية مع الآخرين. الناس في ثقافة المرأة "يعملون من أجل الحياة"، بينما في المجتمع الذكوري يُؤمن أن الشخص "يعيش من أجل العمل" (هوفستدي، 2001). هذه الحجة تؤكد النواتج الخاصة بالجزائر والكويت وتونس، حيث يتأرجح مؤشر "الذكورة" حول 40، مما يشير إلى "أنوثة" ثقافات هذه البلدان.

البعد الثقافي الذي تحقق البلدان العربية درجات عالية فيه هو "تجنب عدم اليقين"، أي الدرجة التي يشعر بها ممثلو ثقافة معينة بالتهديد في المواقف الجديدة وغير المؤكدة. بالنسبة للعراق بلغ المؤشر 85، وللسعودية وقطر والكويت والإمارات العربية المتحدة ومصر 80، وفي دول أخرى كان عند مستوى أدنى. ومن المثير للاهتمام أن هذا المؤشر بالنسبة لبولندا كان أعلى مما هو عليه في حالة الدول العربية وبلغ 93. وتتميز جميع الدول العربية بتوجه "قصير الأجل"، خاصة بالنسبة لدول مثل مصر والأردن ولبنان والمغرب.

في حالة البعد الأخير – التساهل – فالفوارق بين الدول العربية كبيرة. وسُجل أعلى معدل لهذا البعد في السعودية (100/52) والأردن (100/43). بينما في مصر بلغ 4 فقط، مما يشير إلى تقييد ثقافي مرتفع للغاية.

يعرض الرسم البياني التالي مواقف دول عربية مختارة وبولندا في تصنيف الابتكار العالمي مقارنة بمستوى المؤشر التركيبي للشراكة في الابتكار. إلى جانب انخفاض كثافة الشراكة في الابتكار هناك أيضاً اتجاه نحو هبوط مكانة البلدان التي شملها الاستطلاع على مقياس مؤشر الابتكار العالمي.

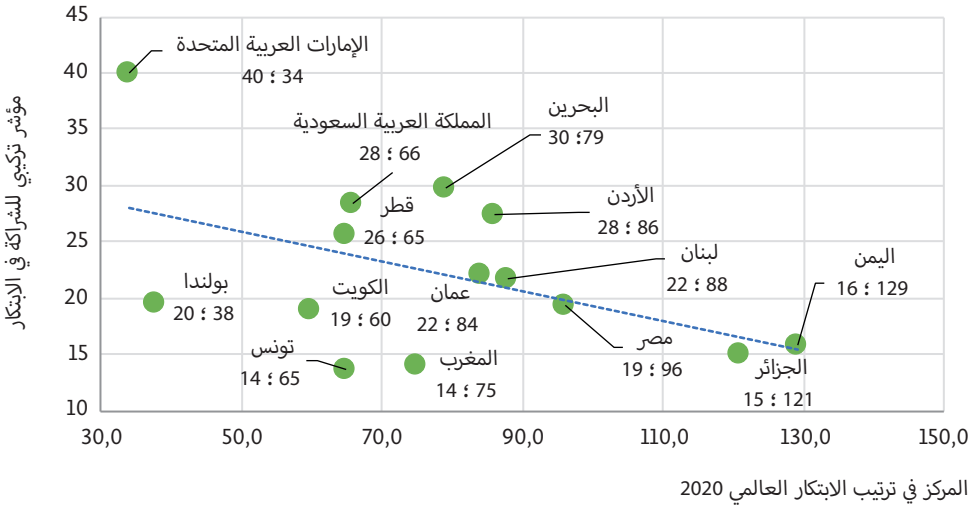
مع الأخذ في الاعتبار مستوى الابتكار، تصدر الإمارات العربية المتحدة مجموعة الدول التي شملها الاستطلاع وتم تصنيفها في الترتيب بالمرتبة 34 من أصل 131 دولة. كما أن مستوى المؤشر التركيبي للشراكة في الابتكار هو الأعلى هناك، حيث بلغ 40. في الترتيب العالمي، كان مستوى هذا المؤشر هو الأعلى بالنسبة لإسرائيل وبلغ 81.6.

البلدان الأخرى التي توفرت عنها بيانات: السعودية وقطر والكويت وتونس، على الرغم من أنها وراء الإمارات كثيراً في ترتيب الابتكار، إلا أنها تتقدم بشكل كبير على دول مثل البحرين ولبنان وعمان والمغرب ومصر.

من ناحية أخرى، اليمن والجزائر هما الدولتان اللتان يكون فيهما مؤشر الابتكار العالمي ومؤشر الشراكات الابتكارية منخفضين للغاية، ويبلغان، على التوالي، 129؛ 16 لليمن 121، و15 للجزائر.

وتحتل بولندا المرتبة 38 في تصنيف مؤشر الابتكار العالمي، ويكون مستواها على مؤشر شراكة الابتكار منخفضاً جداً (20 من 81.6 كحد أقصى) ، أي مرتين أقل من الإمارات العربية المتحدة. لمزيد من التفاصيل، انظر الشكل 2.4.

الشكل 2.4 مكانة دول عربية مختارة وبولندا في تصنيف الابتكار العالمي 2020 ومستوى المؤشر التركيبي للشراكة في الابتكار



المصدر: دراسة خاصة تستند إلى بيانات تقرير الابتكار العالمي 2020.

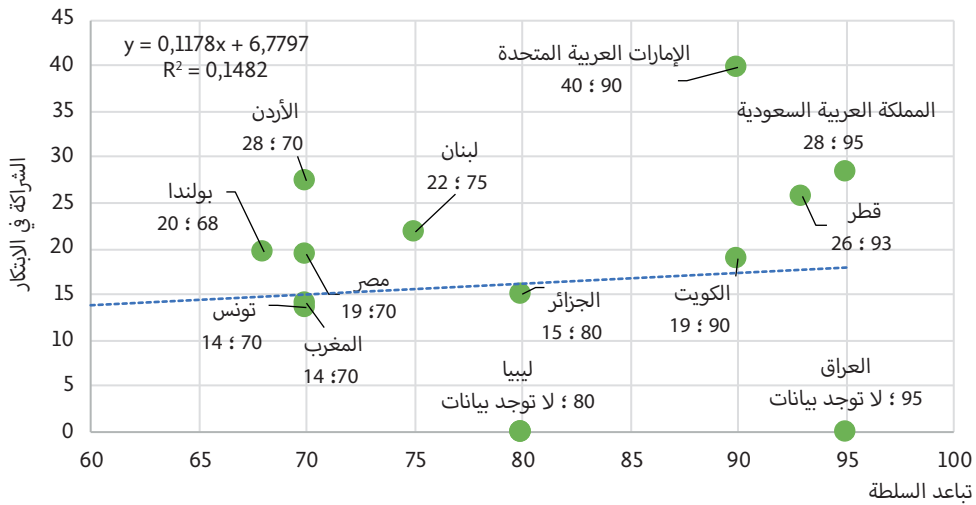
3. العلاقة بين أبعاد الثقافة والشراكة في الابتكار - نتائج البحث التجريبي

يعرض هذا القسم نتائج دراسة حول العلاقات المحتملة بين الأبعاد المختلفة للثقافة وكثافة الشراكة في الابتكار في بلدان عربية مختارة توفرت عنها بيانات وفي بولندا. كقياس لجودة تكيف النماذج التي تم إنشاؤها مع البيانات الحقيقية، نأخذ مستوى معامل R^2 ، و هو يشير إلى أي جزء من تباين المتغير التابع Y (في هذه الحالة الشراكة في الابتكار) يمكن تفسيره بالانحدار، أي الاعتماد الخطي على المتغير X (الأبعاد المتتالية للثقافة). يتراوح المعامل من 0 إلى 1، حيث يعني الصفر عدم التطابق و 1 يمثل تطابقاً كاملاً. يشير تحليل التبعية الأولى، الذي تم إجراؤه للبعد الثقافي "تباعد السلطة" والشراكة في الابتكار للبيانات المتاحة من 10 دول عربية وبولندا، إلى أنها غير ذات دلالة، وأن عامل R^2 يبلغ 0.15 فقط. وتكون النتيجة بالنسبة لدولة الإمارات العربية المتحدة مثيرة للاهتمام، حيث يقترن "تباعد السلطة" العالي بمستوى عالٍ من الشراكة في الابتكار.

في بولندا، يعتبر مستوى "تباعد السلطة" مرتفعاً نسبياً بالنسبة للبلدان الأوروبية ويصاحب ذلك مستوى منخفضاً نسبياً من الشراكة في الابتكار.

ومن المثير للاهتمام أن دراسة مماثلة أجريت على 28 دولة من دول الاتحاد الأوروبي والبلدان المنتسبة واقتصادات عالمية مختارة أثبتت وجود علاقة واضحة بين نسبة "تباعد السلطة" المنخفضة والتنشيط العالي للشراكة في الابتكار في معظم دول الاتحاد الأوروبي القديمة وكذلك سويسرا والولايات المتحدة الأمريكية وكوريا الجنوبية (دانيك، ليفاندوفسكا، 2021).

الشكل 3.4 مستوى تباعد السلطة والشراكة في الابتكار في البلدان العربية التي تم تحليلها وبولندا

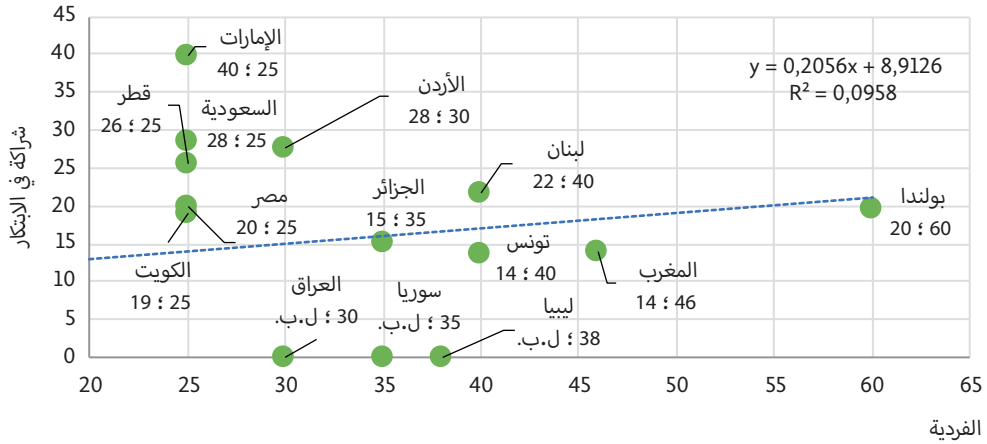


المصدر: دراسة خاصة، بيانات هوفستدي 2015، ومؤشر الابتكار العالمي 2020.

في حالة تحليل مستوى "الفردية" وشدة الشراكة في الابتكار، فإن النتائج للمجموعة التي تم تحليلها من الدول العربية وبولندا هي مزدوجة الفهم. يشير المستوى المنخفض لعامل $R^2 (0.09)$ إلى ضعف ملاءمة النموذج للبيانات. أظهرت نتائج الدراسات السابقة التي أجريت لدول الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية علاقة إيجابية بين مستوى عالٍ من الفردية وكثافة عالية للشراكة في الابتكار (دانيك، ليفاندوفسكا، 2021).

بالنسبة للإمارات العربية المتحدة وقطر والمملكة العربية السعودية والأردن، فإن العكس هو واضح، فالمستوى العالي من الجماعية يرتبط بشدة الشراكة في الابتكار. في بولندا، من ناحية أخرى، فإن مستوى الفردية مرتفع نسبياً، لكنه لا يُترجم إلى كثافة عالية من الشراكة في الابتكار. التفاصيل في الشكل 4.4.

الشكل 4.4 مستوى "الفردية" والشراكة في الابتكار في الدول العربية التي تم تحليلها وبولندا



المصدر: دراسة خاصة، بيانات هوفستيدي 2015، ومؤشر الابتكار العالمي 2020.

من الأبعاد الأخرى للثقافة التي تم تحليلها وعلاقتها المحتملة بكثافة الشراكة في الابتكار هي "ذكورية" الثقافة، أي سمة من سمات المجتمع الذي يكون فيه الأدوار التي يلعبها الرجال والنساء متميزة بشكل واضح.

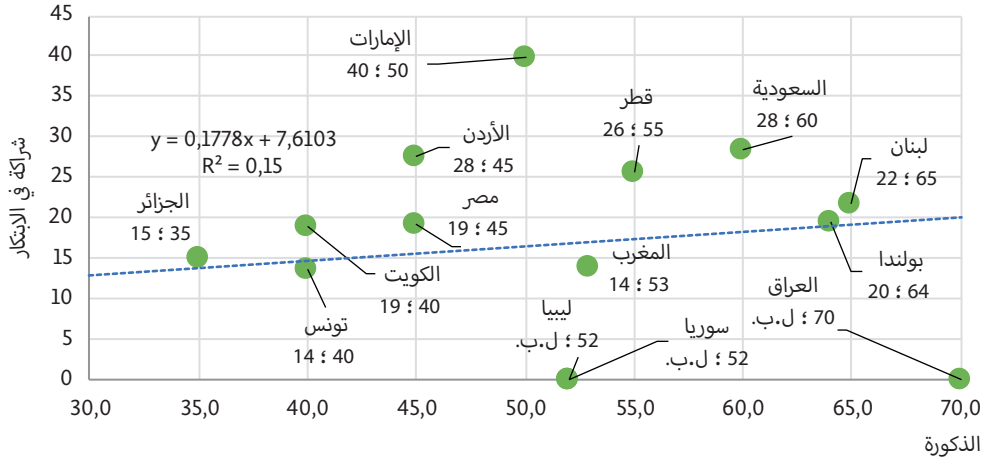
بلغ عامل R^2 للعينة التي تم تحليلها بالكامل 0,15، مما يشير بوضوح إلى عدم وجود علاقة بين هذا البعد الثقافي والشراكة في الابتكار للعينة المدروسة بأكملها. تظهر المقارنة أنه في حالة الإمارات العربية المتحدة، يسير مستوى معتدل من "الذكورة" جنباً إلى جنب مع مستوى عالٍ من الشراكة في الابتكار. المثير للدهشة في هذه المقارنة هو مرتبة بولندا، التي يضعها بُعدها الثقافي "الذكورية" في وضع مماثل للبنان والسعودية، حيث تهيمن الثقافة "الذكورية"، بالتأكيد. الجزائر في موقف مختلف للغاية. في حالة كل من لبنان وبولندا والجزائر، وبغض النظر عن القيم المعتمدة لمؤشر "الذكورة"، فإن مستوى الشراكة في الابتكار ليس عالياً. التفاصيل في الشكل 5.4.

رابع أبعاد الثقافة الذي تم تحليله، والذي قد يكون له علاقة محتملة بكثافة الشراكة في الابتكار، هو مستوى "تجنب عدم اليقين"، وهو الدرجة التي يشعر بها ممثلو ثقافة معينة بالتهديد في المواقف الجديدة وغير المؤكدة. في حالة هذه العلاقة، يكون مستوى عامل R^2 منخفضاً جداً مرة أخرى (0,015). ومع ذلك، من الصعب عدم مقاومة الانطباع بأن المستوى العالي من "تجنب عدم اليقين" يفضي إلى الشراكة في الابتكار، كما تجسده الإمارات العربية المتحدة، وكذلك المملكة العربية السعودية وقطر. تتميز بولندا بمستوى عالٍ جداً من "تجنب عدم اليقين" ومستوى منخفض من الشراكة في الابتكار (التفاصيل في الشكل 6.4).

خامس أبعاد الثقافة الذي تم تحليله، والذي قد يظهر علاقة محتملة مع كثافة الشراكة في الابتكار، هو "التوجه الطويل الأجل"، مما يعني الانتباه إلى الأنشطة التي تهدف إلى ضمان الازدهار في المستقبل،

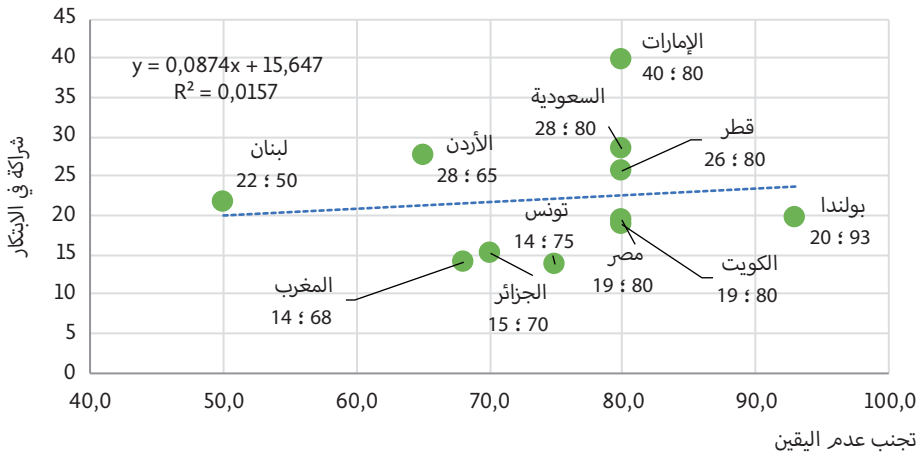
ولا سيما المثابرة والادخار. في حالة هذا البعد، كان توافر البيانات محدودًا للغاية، وكان من الصعب تفسير النتائج، بسبب الغموض الشديد، كما في حالة دراسة البلدان الأوروبية والاقتصادات العالمية المختارة (دانيك، ليفاندوفسكا، 2021).

الشكل 5.4 مستوى "الذكورة" والشراكة في الابتكار في الدول العربية التي تم تحليلها وفي بولندا



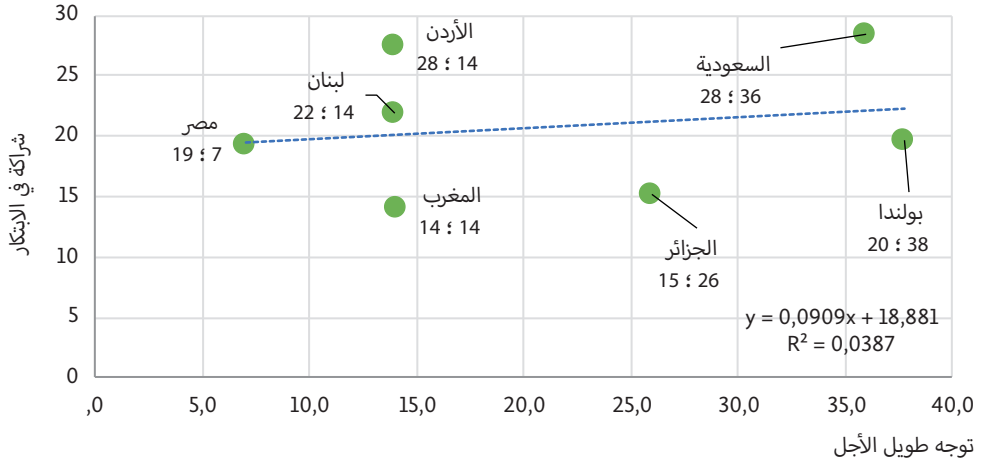
المصدر: دراسة خاصة، بيانات هوفستدي 2015، ومؤشر الابتكار العالمي 2020.

الشكل 6.4 مستوى "تجنب عدم اليقين" والشراكة في الابتكار في الدول العربية التي تم تحليلها وفي بولندا



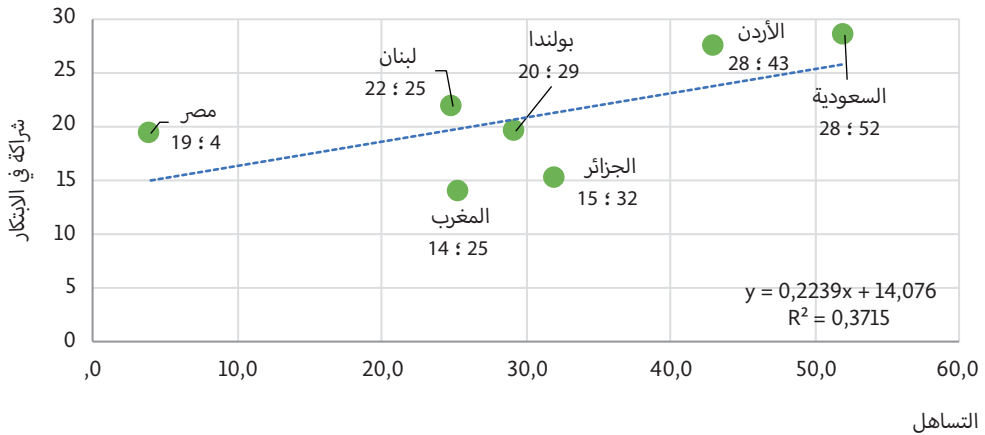
المصدر: دراسة خاصة، بيانات هوفستدي 2015، ومؤشر الابتكار العالمي 2020.

الشكل 7.4 مستوى التوجه الطويل الأمد في الدول العربية التي تم تحليلها وفي بولندا مقابل الشراكة في الابتكار مقابل الشراكة في الابتكار



المصدر: دراسة خاصة، بيانات هوفستيدي 2015، ومؤشر الابتكار العالمي 2020.

الشكل 8.4 مستوى البعد الثقافي المسمى بـ "التساهل" والشراكة في الابتكار بالدول العربية التي تم تحليلها وفي بولندا



المصدر: دراسة خاصة، بيانات هوفستيدي 2015، ومؤشر الابتكار العالمي 2020.

البعد السادس والأخير لأبعاد الثقافة والذي نوقش في هذا الفصل هو مستوى "التساهل". في هذه الحالة، يكون مستوى عامل R^2 مرتفعاً بشكل معتدل (0,37)، وهو أعلى مستوى بين جميع الأبعاد المفحوصة. لسوء الحظ، بالنسبة لهذا المؤشر، كانت البيانات متاحة فقط لست دول عربية وبولندا.

تُظهر البيانات الواردة في الشكل 8.4 بوضوح أنه كلما ارتفع مستوى التساهل وانخفض مستوى التقيد، ارتفع مستوى الشراكة في الابتكار. التفاصيل في الشكل 8.4.

4. الاستنتاجات والملخص

تم تحديد أهداف هذه الدراسة على مستويين: نظري وتجريبي. على المستوى النظري، كان الهدف هو تقديم تعريفات الثقافة الموجودة في الأدب ومناقشة أبعادها وفقاً لأحدث تصنيف هوفستدي. على المستوى التجريبي، كان الهدف هو تحليل أبعاد الثقافة بشكل عام ("تباعد السلطة"، "الفردية"، "الذكورة"، "تجنب عدم اليقين"، "التوجه الطويل الأمد"، "التساهل") لدول عربية مختارة وبولندا، ودراسة العلاقة بين الخصائص الثقافية الفردية الوطنية مع كثافة الشراكة في الابتكار.

توفر الطبقة التجريبية من البحث الكثير من المعلومات المثيرة للاهتمام. بادئ ذي بدء، من الواضح أن الدول العربية، ورغم أنها قد تبدو متشابهة ثقافياً، تظهر اختلافات بعيدة المدى، مما يؤدي إلى استنتاج أنه لا يمكن معاملتها كمجموعة متجانسة.

في معظم الدول العربية التي تم تحليلها يتوافق تباعد السلطة العالي مع الشراكة المنخفضة نسبياً في الابتكار. الاستثناء هو الإمارات العربية المتحدة، حيث يقترن تباعد السلطة العالي جداً (100/90) بمستوى عالٍ من الشراكة، وهي الأعلى في المجموعة المدروسة.

إن تجاوز الفردية والشراكة في الابتكار أمر مثير للاهتمام. بينما بالنسبة لمعظم دول الاتحاد الأوروبي القديمة والولايات المتحدة الأمريكية، هناك علاقة واضحة بين مستوى عالٍ من الفردية والشراكة في الابتكار (دانيك، ليفاندوفسكا، 2021)، في حالة الإمارات العربية المتحدة، فإن هذه العلاقة عكسية مرة أخرى: مستوى عالٍ للجماعية مصحوب بشراكة مكثفة في الابتكار. قد ينتج هذا عن ميزة ما يسمى بالجماعة الأفقية في هذا البلد، كما هو الحال في كوريا الجنوبية، والتي تتمثل سماتها في التعاطف والتواصل الاجتماعي والتعاون، وعكسية الجماعية الرأسية التي تركز على التماسك الداخلي للمجموعة وخضوعها العالي (جرايوفسكي، 2010).

في المقابل، يبدو أن الأبعاد مثل ذكورية الثقافة، وتجنب عدم اليقين والتوجه الطويل الأمد، لا علاقة لها بشكل كبير من الناحية الإحصائية بكثافة الشراكة في الابتكار، على الرغم من ظهور علاقات مثيرة للاهتمام هنا أيضاً.

تشير معدلات التعاون المنخفضة نسبياً في مجال الابتكار التي تم تحديدها في معظم البلدان العربية وفي بولندا إلى أن هذه البلدان يجب أن تركز على مزيد من التفاعل والتعاون بين جميع الجهات الفاعلة في قطاع البحث والتطوير، بما في ذلك الحكومة والقطاع الخاص والجامعات ومؤسسات البحث، والتي ستعمل على تحقيق ذلك، مم سيحسن كفاءة البحث وزيادة حجمه وجودة نتائجه (أحمد، عبد الله الفكي، 2013)، وسيساهم في رفع مستوى الابتكار في الدول وسيخلق اقتصاد قائم على المعرفة (بن حسن، 2021).

في بولندا، من المهم نشر فكرة الابتكار المفتوح 2.0 المنصوص عليها في إعلان دبلن، باعتبارها المفهوم الكامن وراء أنشطة الاتحاد الأوروبي. في النظام البيئي، يتم لعب دور مهم من خلال دعم عمليات الابتكار من قبل الوكالات الحكومية، ودعم التعاون مع الجامعات وزيادة دور المستهلكين والمستخدمين والمواطنين كمبدعين محتملين للحلول المبتكرة، مما سيسهم في تعزيز انتشار تأثير نتائج الابتكار على الشركات ذات الصلة مع شركاء خارجيين (ليفاندوفسكا، 2018).

يتمثل الأثر الرئيسي للسياسة الاقتصادية للدول العربية التي تم تحليلها في تعليم ريادة الأعمال، ولكن أيضًا الحاجة إلى تحسين نظام الابتكار الوطني، والاستثمار في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وتحسين أداء الاقتصاد الكلي. تتطلب هذه الإجراءات تنفيذ استراتيجية شاملة طويلة الأجل (جانجي، 2017؛ يوسف وآخرون، 2020).

ستكون هذه العملية طويلة، وهو ما تؤكدته نتائج البحث حول المواقف الريادية لطلاب جامعة الإمارات العربية المتحدة. تشير نتائج دراسة استقصائية أجريت في عام 2017 إلى أن غالبية الطلاب معادون لريادة الأعمال. ينتج هذا النقص في الاهتمام بإدارة الأعمال التجارية الخاصة عن الخوف من الوصم المرتبط بفشل العمل، وفي نفس الوقت المكانة الاجتماعية المرتبطة بالوظائف في القطاع العام (فورستليختر، روتليدج 2010). وأكدت النتائج الخصوصية الثقافية لـ "الدول الريفية"، مع تشجيع إطلاق برامج تعليمية تهدف إلى تعديل آراء الطلاب حول ريادة الأعمال. يبدو مثل هذا التغيير الثقافي حتميًا في سياق الانتقال من الاقتصاد القائم على النفط إلى الاقتصاد القائم على المعرفة (فاتشتشيني، جايبك، بوهاديووي، 2021؛ باومان، 2019).

إن غياب "طبقة رجال الأعمال" ليس فقط من سمات دولة الإمارات العربية المتحدة، ولكنه واضح أيضًا في العديد من "البلدان الريفية" والتي يتم تعريفها على أنها "تلك التي تتلقى بانتظام مبالغ كبيرة من الربح الخارجي" (مهدي، 1970، ص. 429؛ لوسيان، 1990؛ بيلاي، 1990، ص. 87-88؛ لوسيان، 2016، ص. 117). يُشتق هذا الربح بشكل عام من الموارد الطبيعية مثل النفط أو الغاز أو المعادن. عندما تسيطر الحكومة على الربح، لا يوجد ضغط لفرض ضرائب على المواطنين (كامراف، 2013) الذين يكافئون وبسخاء على السلام السياسي وتمكين الحكومة من اتخاذ قرارات مستقلة، ويعملون في القطاع العام (بيورفاتن وفارزيجان 2013) باعتباره قناة إعادة التوزيع الرئيسية "للربح الاقتصادي" (يامادا، 2020). الدول العربية مثل البحرين والكويت وعمان وقطر والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة أمثلة على "الدول الريفية" (فاتشتشيني، جايبك، بوهاديووي، 2021).

وفقًا لروسا (2001)، تتميز الدولة الريفية بثلاث ميزات، أولها أن جزءًا صغيرًا من سكان هذا البلد يساهمون في تكوين الثروة. ثانيًا، تكسب الغالبية العظمى من السكان من تقاسم "الربح". ثالثًا، يعتمد مستوى الدخل وتوزيعه بشكل كبير على "النخبة". كما يشير البيلاي (1987؛ 1990): مثل هذا الاقتصاد يخلق عقلية معينة و"العقلية الريفية" التي لا ترى علاقة سببية بين العمل والمكافأة. هذه العقلية مميزة ليس فقط لسكان بلد معين، ولكن أيضًا لسكان البلدان الأخرى الذين يستفيدون من الربح،

مثل العمال من مصر والأردن واليمن الذين يهاجرون بحثاً عن وظائف في إنتاج النفط ومن ثم زيادة استهلاك الأسرة، خاصة في المناطق الريفية (يوسف 2004، ص. 95).

أخيراً، تجدر الإشارة إلى أن الدراسة المقدمة في هذا الفصل ليست خالية من العديد من التقيدات، وتتمثل واحدة من أهمها في دقة توقيت بيانات هوفستدي التي يتم التساؤل عنها كثيراً، والتي تتعلق بالثقافات الوطنية، وتتجاهل الاختلافات الثقافية على مستوى المؤسسات، ويتم جمعها من ملفات على مستوى الأفراد.

البيانات المتعلقة بالشراكة في الابتكار، على الرغم من تجميعها على المستوى القطري، تميز المؤسسات لأنها تُجمع على مستوى المؤسسات.

يتمثل ضعف الدراسة في أنها لم تشمل جميع دول المنطقة البالغ عددها 22 في الدراسة، ولكن بالنسبة للعديد منها، فإن البيانات ببساطة غير متوفرة، وهو ما يمثل مشكلة لكثير من الباحثين الذين يتعاملون مع موضوع الدول العربية (جوراك- سوسنوسكا، 2007).

بالنسبة لاتجاهات المزيد من البحث، قد يكون من المثير للاهتمام تعميق النتائج المعروضة ومراعاة، على سبيل المثال، العناصر الخارجية الأخرى التي تؤثر على الشراكة في الابتكار، بما في ذلك دور "الدولة الريعية" الذي سبق ذكره، وسياسة الدولة للابتكار والدين. قد يكون من المفيد أيضاً النظر في علاقة التعاون في الابتكار مع أبعاد الثقافات التي حددها باحثون غير هوفستدي، فضلاً عن علاقة الثقافة التنظيمية والتعاون في الابتكار على مستوى المؤسسات، وليس الاقتصادات بأكملها.

فهرس المصادر

أحمد، أ، عبد الله الفكي، إ. (2013). تحويل الإمارات العربية المتحدة إلى اقتصاد قائم على المعرفة: دور العلم والتكنولوجيا والابتكار، "المجلة العالمية للعلوم والتكنولوجيا والتنمية المستدامة"، المجلد 10(2)، ص. 84-102.

باومان، ه. (2019) تحول الدولة الريعية في المملكة العربية السعودية و"العالمية"، "العولمات"، المجلد 16(7)، ص. 1165-1183، DOI: 10.1080/14747731.2019.1573870

البيلاوي، ح. (1987)، الدولة الريعية في العالم العربي، "الدراسات العربية الفصليّة"، المجلد 9(4)، ص. 383-398

البيلاوي، ح. (1990)، الدولة الريعية في العالم العربي، في لوسيانى (محرر)، الدولة العربية (ص. 85-98). بيركلي: مطبعة جامعة كاليفورنيا.

بن حسن، ت. (2021)، وضع الاقتصاد القائم على المعرفة في العالم العربي: حالة قطر ولبنان، "مجلة الأعمال الأوروبية ومتوسطة"، المجلد 16 رقم 2، ص. 129-153، doi: 10.1108/EMJB-03-2020-0026

بييركي، ب، المير، أ. (1993)، عواقب الثقافة: الإدارة في المملكة العربية السعودية، مجلة القيادة والتطوير التنظيمي 14(2)، 30-35.

بيورفاتن، ك. ، فرزانيجان، إم.ر. (2013)، التحول الديموغرافي في البلدان الغنية بالموارد: نعمة أم نقمة؟ "التنمية العالمية"، 45، 337-351.

شيشرون. توسكولانا ديسبوتانيس ثاني 3، 13، وفقا لمصدر توسكولانا ديسبوتانيس، الأحاديث في توسكولوم. بالغة الألمانية واللاتينية، التحرير والترجمة بواسطة إ.أ. كيرفيل، شتوتغارت 1997 (مقتبس من داشكيافيتش، و. (2010)، الفهم الأساسي للثقافة – نهج فلسفي، مجلة معرفة الثقافة السنوية، المجلد الأول، ص. 43-64).
دانيك ل. (2017)، تأثير الثقافة على جودة العلاقات في التعاون الدولي للمؤسسات، دار النشر لجامعة وارسو الاقتصادية، وارسو.

دانيك، ل. ليفاندوفسكا، إم إس، (2021)، أبعاد الثقافة والشراكة في الابتكار – مقارنة دولية، المحررون: كوفالسكي، أ.م. فيريسا، م.ا. بولسكا. تقرير عن التنافسية 2021. التعاون الاقتصادي الثنائي والمزايا التنافسية. داشكيافيتش، و. (2010)، الفهم الأساسي للثقافة – نهج فلسفي، مجلة معرفة الثقافة السنوية، المجلد الأول، ص. 43-64).

http://www.kul.pl/files/581/Wydzial/RK/1_2010/043_Daszkiwicz.pdf

ديدوسيس، إ.، (2004)، مقارنة عابرة للثقافات للثقافة التنظيمية: شواهد من جامعات في العالم العربي واليابان. "إدارة عبر الثقافات" 11(1)، 15-34.

ديكوف، د.، راو صاحب، ب.، (2013)، هل التباعد الثقافي لعنة أم نعمة لأداء الاستحواذ عبر الحدود؟، "مجلة الأعمال العالمية"، عدد 48(1)، ص. 77-86.

فاتشنتشيني، ف.، جاينك، ل.، بوهاديوي، سي. (2021)، الثقافة وريادة الأعمال في الإمارات العربية المتحدة، "مجلة اقتصاد المعرفة"، 12، 1245-1269-z 1007/s13132-020-00663-1 <https://doi.org/10.1007/s13132-020-00663-1> فورستينلشنر، أي.، وروتلديج، إي. (2010)، البطالة في الخليج: حان الوقت لتحديث "العقد الاجتماعي"، "سياسة الشرق الأوسط"، 17(2)، 38-51.

جانجي، ي. أ. (2017)، دور التعليم والتدريب على ريادة الأعمال في خلق الاقتصاد المعرفي، "المجلة العالمية لريادة الأعمال والإدارة والتنمية المستدامة"، 13(4)، ص. 375-388.

<https://geerthofstede.com/hofstede/6d-model-of-national-culture> (تم الوصول في 2021/09/05) https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2020

مؤشر الابتكار العالمي (2020). مؤثر الك-سوسونوفسكا، ك.، (2007)، منظورات العالم العربي في سياق الأهداف الإنمائية للألفية، دار النشر بيتيت، وارسو

جربوفسكي، د.، (2010)، العوامل الثقافية للفعالية الاقتصادية والابتكار: الثقافة والكفاءة والابتكار، "خوفانا"، المجلد 2، ص. 77-97.

هوفستيدي، ج. إتش (1980)، عواقب الثقافة: الاختلافات الدولية في القيم المتعلقة بالعمل، بيفري هيلز، كاليفورنيا: سيج.

هوفستيدي، ج. إتش (1984)، عواقب الثقافة: الاختلافات الدولية في القيم المتعلقة بالعمل (نسخة مختصرة)، بيفري هيلز، كاليفورنيا: سيج.

هوفستيدي، ج. (1991)، الثقافات والمنظمات. برنامج العقل، شركة ماكجراو-هيل بوك أوروبا، ماينهديد. هوفستيدي، ج. (2011)، أبعاد الثقافات الناشئة: نموذج هوفستيدي في السياق، "قراءات عبر الإنترنت في علم النفس والثقافة"، عدد 2(1).

هوفستيدي، ج.، هوفستيدي، ج. ي. (2005)، الثقافات والمنظمات: برمجيات العقل؛ [التعاون بين الثقافات وأهميته للبقاء]، ماكجراو-هيل، نيويورك، ن. ي..

هوفستيدي ج. إتش، هوفستيدي ج. ي.، مينيكوف، م. (2010)، الثقافات والمنظمات. برمجيات العقل للتعاون بين الثقافات وأهميته للبقاء، ماكجراو-هيل، نيويورك، لندن.

- كامرافا، م. (2013)، قطر: دولة صغيرة، سياسة كبيرة، إيثاكا: مطبعة جامعة كورنيل.
- كرايباتس، م. (1999)، حول فلسفة الثقافة. في: استعادة العالم الحقيقي. (أعمال، العدد الثالث والعشرون) ، لوبلين: ر.و.، كول 1999، ص. 378.
- ليفاندوفسكا، إم. إس. (2018)، مفهوم الابتكار المفتوح. منظور المؤسسات الصناعية البولندية، دار نشر جامعة وارسو الاقتصادية، وارسو.
- لوسيانى، ج. (1990)، التخصيص مقابل دول الإنتاج: إطار نظري. في ج. لوسيانى (محرر)، الدولة العربية (ص. 63-82)، بيركلي، كاليفورنيا: مطبعة جامعة كاليفورنيا.
- لوسيانى، ج. (2016)، النفط والاقتصاد السياسي في العلاقات الدولية للشرق الأوسط، فوسيت (محرر) ، العلاقات الدولية للشرق الأوسط (ص. 105-130)، أكسفورد: مطبعة جامعة أكسفورد
- مهدي، هـ. (1970)، أنماط ومشكلات التنمية الاقتصادية في الدول الريفية: حالة إيران، في م.أ. كوك (محرر)، دراسات في التاريخ الاقتصادي للشرق الأوسط (ص. 428-467)، لندن: مدرسة الدراسات الأفريقية الشرقية / مطبعة جامعة أكسفورد.
- ماكسوني، ب. (2002)، نموذج هوفستدي للاختلافات الثقافية الوطنية ونتائجها: انتصار الإيمان - فشل التحليل، "العلاقات الإنسانية"، رقم 55(1)، ص. 89-118.
- مينكوف، م. (2013) ، التحليل العابر للثقافات. علم وفن المقارنة لمجتمعات العالم الحديثة وثقافتها، سيج، تاويزند أوكس، كاليفورنيا.
- مينكوف، م.، هوفستدي، ج. (2012) ، بعد هوفستدي الخامس، "مجلة علم النفس عبر الثقافات"، عدد 43(1) ، ص. 3-14.
- روس، م. (2001) هل النفط يعيق الديمقراطية؟ "السياسات العالمية"، المجلد 53(3) ، ص. 325-361.
- ساساكي، آي، يوشيكوا، ك. (2014) ، تجاوز الثقافات الوطنية - تفاعل ديناميكي بين الحقائق الدولية والإقليمية والتنظيمية، "مجلة الأعمال العالمية"، رقم 49(3) ، ص. 455-464.
- شاهين، أ.، ورايت، ب. (2004) ، القيادة في سياق الثقافة: منظور مصري، "مجلة القيادة والتطوير التنظيمي"، 25(6) ، ص. 499-511.
- (المنتدى الاقتصادي العالمي، 2018). المنتدى الاقتصادي العالمي، مسح الرأي التنفيذي 2018. (<https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>).
- (تي. آر، 2018) طومسون رويترس، طومسون ون بانكر للأسهم الخاصة، طومسون رويترس، قاعدة بيانات أس.دي.أس بلاتنوم، قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي، أكتوبر 2018 (تعدل القوة الشرائية بالدولار الناتج المحلي الإجمالي). (<http://banker.thomsonib.com>; <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02/weodata/index.aspx>).
- تونغ، أر.أل. (2008) ضرورة البحث عبر الثقافات: الحاجة إلى التوازن بين التنوع عبر الوطني وداخل الوطنية، "مجلة دراسات الأعمال الدولية"، عدد 39(1) ، ص. 41-46.
- اليونسكو (2019) معهد الإحصاء، قاعدة بيانات داخلية لمعهد اليونسكو للإحصاء؛ يوروستات، قاعدة بيانات يوروستات، 2019؛ منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، قاعدة بيانات الرئيسية لمؤشرات العلوم والتكنولوجيا، 2019 (2008-18). (<http://data.uis.unesco.org>; <https://ec.europa.eu/eurostat/data/data->).
- (base; https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB).
- (ويبو، 2018) المنظمة العالمية للملكية الفكرية، إحصاءات الملكية الفكرية؛ صندوق النقد الدولي، قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية، أكتوبر 2018 (تعدل القوة الشرائية بالدولار الناتج المحلي الإجمالي). (<http://www.wipo.int/ipstats/>; <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02/>) (<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02/>).

فينكاتيسواران، ر.ت، أوجها، أ.ك.، (2019) التخلي عن البحث القائم على هوفستدي؟ ليس بعد! منظور من فلسفة العلوم الاجتماعية، "مراجعة أعمال آسيا والمحيط الهادئ"، عدد 25(3) ، ص. 413-434.

في.أس.أم، 2013 ، <https://geerthofstede.com/research-and-vsm/vsm-2013/> <https://geerthofstede.com/research-and-vsm/vsm-2013>

يامادا، م.، (2020) ، هل يمكن أن تتطور دولة ريعية إلى حالة إنتاج؟ نهج "التطوير المؤسسي". "المجلة البريطانية لدراسات الشرق الأوسط"، 47:1، 24-1، DOI: 10.1080/13530194.2020.1714867

يوسف، ع.س.ح.، أبو ياسين، ن.أ، الحميديين، م.س.، الزعبي، ج. (2020) ، دور الثقافة الوطنية في إدارة التغيير في الشركات الأردنية. "المجلة الدولية لإدارة الإنتاجية والجودة"، المجلد 31(2) ، ص. 244-270.

يوسف، ت. (2004) ، التنمية والنمو وإصلاح السياسات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا منذ عام 1950، "مجلة المنظورات الاقتصادية"، 18(3)، 96-116.

الفصل الخامس

نجاحات الشركات البولندية في الدول العربية

مارتا ماتسكيفيتش

مقدمة

يتمثل الغرض من هذا الفصل في عرض إنجازات الشركات البولندية العاملة في أسواق الدول العربية والتوصيات الناتجة عن تجاربها، والتي يمكن استخدامها من قبل الكيانات الاقتصادية التي تنوي بدء العمل في هذه الأسواق. لتحقيق هذا الهدف، تم تطبيق طريقة دراسة الحالة – الطريقة النوعية التي تتكون من وصف متعدد الأطراف لموضوع التحليل بناءً على استخدام عدة طرق على الأقل للحصول على البيانات. الغرض من دراسة الحالة هو إظهار الأنماط التي تستحق التقليد والنشر (الممارسات الجيدة) والأخطاء المحتملة التي يجب تجنبها. لأغراض دراسة الحالة، تم الحصول على البيانات كجزء مما يلي:

- تحليل المستندات المقدمة من الشركات ومواقعها الإلكترونية،
- مقابلات معمقة مع الموظفين الإداريين – المديرين المسؤولين عن تطوير الشركة في أسواق الدول العربية.

تم إعداد دراسات الحالة وفقاً لمخطط يتضمن: ملف تعريف نشاط الشركة، ونشأة نشاطها في سوق معين، ووصف لعملها في الدول العربية، بالإضافة إلى الاستنتاجات والتوصيات من وجهة نظر المديرين المسؤولين عن تنمية الشركة في هذه الأسواق.

يبين استعراض المعلومات التي تم جمعها من قبل المؤسسات الحكومية (وزارة التنمية والتكنولوجيا، الوكالة البولندية للاستثمار والتجارة) أن هناك عدداً قليلاً نسبياً من الشركات البولندية الناجحة في الدول العربية، وفي العديد من هذه البلدان لا توجد الشركات البولندية على الإطلاق – وينطبق هذا على كل من التصدير والاستثمار المباشر. تطلب العديد من الدول العربية من المستثمرين الأجانب التعاون مع وسيط محلي يمتلك رخصة استيراد (بافليكوفسكا، 2017).

وجود الشركات البولندية في الدول العربية

يتنوع التعاون الاقتصادي البولندي مع الدول العربية حيث أنه قد تم توقيع اتفاقيات تجارية مع بعضها، بينما في بعضها الآخر لا توجد شركات بولندية على الإطلاق. الإمارات العربية المتحدة هي بالتأكيد بلد تم فيه خلق فرص تجارية واستثمارية للعمل. الإمارات دولة ذات اقتصاد مفتوح، وتلعب التجارة الخارجية فيها دورًا مهمًا في التنمية الاقتصادية للدولة. يسمح الدخل المرتفع للفرد والفائض التجاري الضخم بالاختيار الحر لمجالات التعاون مع المستثمرين والمصدرين من مختلف البلدان. في تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2020 الصادر عن البنك الدولي لتقييم ظروف ممارسة الأعمال التجارية في كل دولة على حدة، احتلت الإمارات المرتبة 16 من بين 190 اقتصادًا عالميًا (كانت في عام 2019 في المرتبة 11). من حيث التجارة، تعد الإمارات العربية المتحدة ثالث شريك لبولندا – بعد المملكة العربية السعودية والمملكة المغربية – بين الدول العربية.

تتصدر المصانع العسكرية البولندية ش.م. من مدينة سيمانوفيتسي سلاسكي قائمة أكبر المصدرين البولنديين الفرديين إلى الإمارات العربية المتحدة وقد بدأت هذه الشركة عام 2016 بتنفيذ عقد توريد ناقلات الجنود المدرعة "روسوماك"، وتليها شركة ألتوم خورزوف التي تنفذ عقد توريد 50 مجموعة قطار "ميتروبوليس" للخط الثالث من مترو دبي.

تعمل في الإمارات العربية المتحدة الشركات البولندية من قطاع النفط والغاز، وقطاع البناء والتشييد (ليبروس)، وخدمات التركيب (سيرجاس)، وخدمات تكنولوجيا المعلومات (كومارخ)، والجيوديسية، وأجهزة تكييف الهواء (ف.ت.س. كليما)، والأثاث (م.د.د.، نوفي ستيل)، والمعدات الطبية (فياميد زيفياتس)، واليخوت الفاخرة (سانريف ياختس) والعبوات المعدنية (شركة كانباك كراكوف في عام 2005 قامت ببناء مصنع العبوات المعدنية "عرب كان كو" في الإمارات العربية المتحدة). بالإضافة إلى ذلك، في نهاية عام 2019، أكملت شركة "معكرون" المرحلة الأولى من مشروعها الهادف إلى فتح شبكة مطاعم (سباغيتيريات)، ويقع أول مطعم مفتوح يتسع لـ 70 زبونًا في ذي بوينت الجميرا وهي ساحة الترفيه والتسوق وتناول الطعام وتشتهر بأنها أفضل مكان بانورامي على نخلة الجميرة. هناك عائق غير جمركي وصعوبة أمام الشركات العاملة في الصناعات الغذائية يتمثل في شرط تقديم شهادة الذبح "الحلال" في حالة تصدير منتجات اللحوم. بالطبع، يُعتبر نظام الحلال حاجزًا غير جمركي ليس فقط في الإمارات ولكن في جميع الدول العربية. كلمة "حلال" تعني "المباح دينيًا" وتطبق على كل ما هو مسموح به في الشريعة الإسلامية. من أجل تأهيل منتج لنظام الحلال، يجب استيفاء ثلاثة شروط تالية: الترتيبات الأولية، وتطبيق بعض القواعد أثناء الذبح / الإنتاج، والتعبئة والتخزين (بافليوكفسكا، 2017). اعتبارًا من سبتمبر / أيلول 2017، يقوم معهد الحلال البولندي بإصدار شهادات "حلال" معترف بها في الإمارات (حيث تم التصريح له بإصدار مثل هذه الشهادات من مركز دبي للاعتماد). هناك عقبة أخرى في التصدير إلى الإمارات وتتمثل في الالتزام بوجود وسيط أو وكيل إماراتي، ولكنه يتم حاليًا إدخال لوائح جديدة لتحرير قواعد استخدام وساطة الكيانات المحلية. كذلك المناطق الحرة تلعب دورًا مهمًا في اقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث من الجدير

بالذكر أنه يمكن للشركات الأجنبية الاستفادة من مناطق معفاة من الرسوم الجمركية الخاصة، ويسمح هذا الحل للمستثمر الأجنبي بالاحتفاظ بملكية 100% من مشاريعهم، ومع ذلك، لا يجوز للشركات في المنطقة الحرة العمل إلا داخل المنطقة الحرة نفسها وعادة ما يقتصر عملها على أداء الأنشطة المدرجة في ترخيصها فقط (بايدوشيفسكي، 2019).

المملكة العربية السعودية دولة عربية متطورة اقتصاديًا تتصرف بموارد رأسمالية كبيرة، وبالتالي فلها أكبر الإمكانات الاستثمارية في المنطقة. هناك وجود نشط للشركات مثل موكاتي ومليكوفيتا وفافيل وأجوس وناوينتسوفيناكا وإنجلوت في السوق السعودية. يمكن لشركة جريبير سيفيدنيستا للعبوات ش.م. أن تتفخر بصفتها الكبيرة لتسليم 1200 عربة - خزان. وقد تم تنفيذها في 2016-2019 على طلب الخطوط الحديدية السعودية. نجاح آخر كان توقيع عقد من قبل أستوم من مدينة خورزوف لتسليم 69 عربة مترو لمترو الرياض. من بين الشركات البولندية التي استثمرت في السعودية هي منتج لمعدات الطاقة الكهربائية إلكتروبودوفاش.م التي أسست وسجلت في الرياض شركة "إلكتروبودوا السعودية" ذات المسؤولية المحدودة ونالت 33% من أسهمها. أما شركة بيو- جين الموصوف نجاحاتها لاحقاً في هذا الفصل، فتتناول البحوث وتنفيذ التكنولوجيا الحيوية (في مجال الزراعة والبيئة وغيرها). في إطار العقد المبرم مع دار الحلول الزراعية أي.اس.ايتش. يتم تطوير تقنيات ومنتجات جديدة تتلاءم مع خصائص الأسواق المحلية.

أكبر مستثمر بولندي في المغرب هو شركة كانباك ش.م. المذكورة أعلاه. تمتلك الشركة التي تتخذ من كراكوف مقراً لها مصنعاً لعلب الألمنيوم في الدار البيضاء، وهو واحد من 27 مصنعاً تديرها كانباك. المصنع مزود بخط إنتاج حديث بطاقة إنتاجية سنوية 650 مليون قطعة، وتبلغ الطاقة الإنتاجية لهذا الخط 950 مليون عبة في السنة. الجدير بالذكر أن الشركة تعمل أيضاً في السعودية، حيث حصلت على جائزة التميز في حفل توزيع الجوائز العربية للمسؤولية الاجتماعية للمؤسسات (إصدارها 13). يُنظر إلى جائزة "قائد التنمية المستدامة" على نطاق واسع على أنها "جائزة الأوسكار الخضراء" في الشرق الأوسط، والتي تساعد بالتأكيد في تطوير الأعمال التجارية في المنطقة.

من الممكن أيضاً الإشارة إلى مجموعة من الدول بدأت فيها بعض الشركات البولندية نشاطها، على سبيل المثال، في لبنان حققت شركة بوليمكس تسيكوب البولندية نجاحاً حيث تمكنت من توقيع عقد مشروع مشترك مع شركة محلية لإعادة بناء خزانات المياه الاحتياطية. تم تأهيل الشركة مسبقاً للمشاركة في المناقصات الخاصة بتنفيذ مشاريع المياه والصرف الصحي اللاحقة.

الشركات البولندية تصدر إلى تونس، من بين منتجات أخرى، مواد بلاستيكية ومنتجات من مواد بلاستيكية. وكانت من أكبر المصدرين في هذا المجال شركات كوروبلاست ذ.م.م. (كابلات، أسلاك، أنابيب)، وجيوفيزيكا تورون، وفولكسفاغن بوزنان، وأس.إي. بوردينيسي بولندا (منتجات المواد البلاستيكية)، وليوني كابل بولندا، وهاتشينسن بولندا (مواد اصطناعية).

بدورها، فإن أكبر المصدرين إلى ليبيا في السنوات الأخيرة هي الشركات التالية: نوتريسيا، التي تصدر أغذية الرضع، ولاكتيما - المتخصصة في منتجات الألبان، وليببول - منتج مكونات السيارات وإنجلوت - شركة إنتاج مستحضرات التجميل الموصوفة لاحقاً في هذا الفصل. هذا لا يستنفد قائمة

المصدرين، مع أكثر من 150 مصدراً مدرجاً فيها، وتجدر الإشارة إلى أن جيوفيزيكا كراكوف كانت نشطة في السوق الليبي في مجال الطاقة، حيث أجرت المسوحات السيزمية للمناطق الحاملة للنفط. في الجزائر، يُطلب من جميع الشركات الأجنبية أن يكون لها شريك جزائري بالأغلبية، مما يشكل عائقاً ما أمام عملية الاستثمار في هذا السوق، لكن بعض الشركات البولندية تمكنت من التغلب على هذه الصعوبات. على سبيل المثال، هناك شركة محلية آبول تبيع منتجات النوافذ والأبواب البولندية، وشركة ميغا-غاز الجزائر وليفانت الجزائر تستورد المنتجات الغذائية، وهناك أيضاً مكتب تمثيلي لتسيزين في الجزائر العاصمة. كما بدأت آسيكو تعاوناً مكثفاً في رقمنة الخدمات الصحية والشرطة والبنوك الجزائرية. غالباً ما تقيم الشركات البولندية تعاوناً في شكل مشروع مشترك.

يعمل عدد قليل من الشركات البولندية في مصر، بما في ذلك تلك التي تقدم خدمات في قطاع النفط والغاز والشحن البحري. أجرت إحدى الشركات أبحاثاً جيولوجية وسيزمية. ومع ذلك، لا يزال هذا السوق في مرحلة الاستكشاف.

قطر دولة مناسبة لبدء العمل في السوق العربية، ومع ذلك، وفقاً لبيانات المصرف الوطني البولندي، لم تسجل الشركات البولندية أي نجاحات من حيث الاستثمار المباشر هناك. ولكن هناك شركات تقوم بالتصدير إلى قطر منذ عدة سنوات.

والبلدان التي يتسم التعاون الاقتصادي معها بمستوى منخفض للغاية هي: سوريا، وعمان، والكويت، والأردن، والعراق، والبحرين، والسودان، وموريتانيا.

في الجزء اللاحق بهذا الفصل بناءً على استعراض المستندات، تم تمييز ووصف مجموعات من الدول التي لم تنجح الشركات البولندية فيها بعد، والدول التي لا يزال التعاون الاقتصادي معها غير متقدم للغاية، والدول التي حققت فيها الشركات البولندية نجاحات كبيرة. بعد ذلك، يتم تقديم دراسات حالة لثلاث شركات: إينجلوت، وكوارخ، وبيو-جين، مع استكمال التوصيات لأولئك من رواد الأعمال الذين يرغبون في السير على خطاها والنجاح في الأسواق الشديدة التنافسية والمتطلبة في البلدان العربية.

دراسات الحالة

شركة بيو-جين

الملف التجاري

بدأت شركة بيو-جين نشاطها عام 1990 في مدينة أوبولي البولندية، ويقع مكتبها الرئيسي حالياً في مدينة لودز. في البداية، عرضت الشركة البروبيوتيك لحيوانات المزرعة. وحصلت منتجات البروبيوتيك على تسجيل من وزارة الزراعة والموافقة على التسويق. لا تزال منتجات البروبيوتيك ذات التركيبة المحسنة معروضة ويتم تسويقها في بولندا وخارجها، على سبيل المثال في الاتحاد الأوروبي والشرق الأوسط وشمال إفريقيا. إن عدة سنوات من الأبحاث مكنت بيو-جين من تطوير مستحضر مبتكر

”كريو- فلور“ الذي يزيد من المقاومة الدورية للنباتات للصقيع الربيعي. في السنوات 2003-2005 أجرت الشركة بحثاً مكثفاً حول تطوير زراعة محكومة للعلاقات الطبية – بيوفارمس. وانتهى البحث بنجاح حيث مكّن من إقامة دورات في العلاج بالعلاقات الطبية. كجزء من هذه الدورات، تم تعليم الآلاف من أخصائيي العلاج الطبيعي بالعلاقات الذين يساعدون المرضى داخل البلاد وبالخارج. ثم تم تمديد عرض شركة بيو- جين عدة مرات حيث طرحت الشركة المزيد والمزيد من المستحضرات الجديدة في السوق، ومنها معالج لاستصلاح خزانات المياه، تم بدء التعاون، من بين أطراف أخرى، مع متحف الحمامات الملكية في وارسو، حيث كُلفت الشركة برعاية مجمع البرك. في عام 2016، طورت بيو- جين تركيبة من المستحضرات الجديدة. تم إطلاق خطوط إنتاج جديدة مخصصة لصناعة هذه المنتجات. ويشمل عرض بيو- جين مستحضر نيماتادو بيو- كونترول الذي يدعم مكافحة النيماتودا في التربة وسلسلة ريزوبيوم المتضمنة لـ 9 لقاحات ميكروبيولوجية للبقوليات.

في عام 2018، أنشأت بيو- جين شركة كيو آند بي اينترنشنال ذ.م.م. وهي مسؤولة عن تنظيم المبيعات في السوق القطري وتبادل المعرفة والتكنولوجيا بين البلدين. يشمل عرض الشركة 43 منتجاً للزراعة والبستنة وتربية الحيوانات واستصلاح خزانات المياه.

النشاط في الدول العربية

لقد نبع اهتمام الشركة بالدول العربية من العديد من موظفيها ذوي الأصل الشرقي، فإنهم يعرفون ظروف السوق في دول الخليج العربي وشروط ممارسة الأعمال التجارية بشكل جيد، كما أنهم يتحدثون اللغة العربية. وقد قدم هؤلاء الأشخاص للدراسة في بولندا، لذا فهم يعرفون أيضاً اللغة البولندية ويمكنهم التنقل بحرية بين ثقافتين ويعرفون العادات والتقاليد، وهو أمر مفيد في عملية الاستثمار، خاصة عند إنشاء اتصالات تجارية جديدة. ويساعد هذا في بناء الثقة الأمر الذي يكون مهماً في ممارسة الأعمال التجارية مع الدول العربية. ومع ذلك، وفقاً لمدير الشركة المسؤول عن العلاقات الدولية، لا ينبغي المبالغة في تقدير هذه القضايا – في رأيه لا تمثل الاختلافات الثقافية حاجزاً يستطيع أن يكون له تأثيراً سلبياً على الاتصالات التجارية. ويرجع ذلك أساساً إلى حقيقة أن الكوادر الإدارية للشركات في الدول العربية التي تتعامل مع التعاون الدولي تكون عادةً من الأشخاص المتعلمين جيداً، وغالباً في الخارج، مثل بريطانيا العظمى أو الهند، مما يفتحهم بشكل كبير على ثقافات وعلاقات مختلفة.

بدأت شركة بيو- جين استثماراتها في قطر التي تعتبر دولة مرموقة – تسمح الاستثمارات في قطر بزيادة مصداقية الشركة في الدول العربية. وكانت الخطوة التالية هي دخول السوق السعودية. لبدء نشاطها في قطر والمملكة العربية السعودية، أسست بيو- جين شركة كيو آند بي اينترنشنال ذ.م.م. في السنوات الأخيرة تطور التعاون بشكل كبير، وأصبحت قطر والسعودية من الأسواق المهمة لشركة بيو- جين. حالياً، تعمل مكاتبها التمثيلية في المغرب ومالي وتونس والسنغال. ومن المخطط إقامة استثمارات في السودان.

بفضل استثماراتها في قطر والسعودية، لم تحقق الشركة نموًا في المبيعات فحسب، بل زادت أيضًا من فرص العمل بأكثر من 200٪ خلال العام. تُرجعت الزيادة في المبيعات إلى أرباح أعلى، مما جعل من الممكن القيام باستثمارات جديدة. استثمرت شركة بيو- جين، من بين أمور أخرى، في مختبر بحث وتطوير وبلغ هذا الاستثمار حوالي 40 مليون يورو. حاليًا، يتم بناء مفاعلات بيولوجية فيه. عند حديثنا عن خصوصية الاستثمارات في الدول العربية، يمكننا ملاحظة أن الأعمال التجارية تقوم فيها على علاقات شخصية إلى حد أكبر من الاقتصادات الغربية. من الشائع الاستعانة بالمعارف وإقامة علاقات شخصية أكثر من الدول الأوروبية. هناك أيضًا ميل أقل للادخار، فالعرب أكثر استعدادًا للشراء كونهم أكثر اعتيادا على إنفاق أموالهم بدلاً من توفيرها (وهو أمر يُحث المجتمع عليه في بلدان مثل بولندا) ، لذلك يتم تداول الأموال باستمرار في الاقتصاد.

يتمثل أحد القيود في زيادة تطوير الشركة في نقص الموظفين، فإذا كان توافر الموظفين ذوي المؤهلات المناسبة أكبر، يمكن للشركة أن تتطور بشكل أسرع.

قيود أخرى هي الإجراءات والشكليات المتعلقة بدخول أسواق جديدة في دول الخليج العربي. لذلك، بالنسبة لشركة بيو- جين، كان الحل الجيد هو العثور على شركاء في الأسواق المحلية، وبفضل هؤلاء الشركاء اكتسبت الشركة فهمًا أفضل لاحتياجات السوق وتخصيص المنتجات، فضلاً عن الخلفية الفنية والمالية. تم توفير التدريب المناسب للعمال المحليين، وسُمح للفروع في الخارج باستخدام شعار الشركة.

استنتاجات من دراسة الحالة لشركة بيو- جين

على الشركات البولندية التي ترغب في التعاون مع شركاء في أسواق الدول العربية أن تضع في اعتبارها عدة قضايا وأولها ضرورة القيام بتسويق مناسب. من المؤكد أن الدول العربية ليست مكانًا يمكنك فيه التوفير على التسويق وتقليل دوره. ثانيًا – في الاتصالات التجارية يجب على المرء أن يتكيف مع مستوى الشريك. قد يبدو هذا وكأنه توصية واضحة، لكن الشركات البولندية لا تتذكرها دائمًا. يتعلق الأمر بالعناية بصورة الشركة ومندوبيها (التي لا تشمل المظهر فحسب، بل تضم أيضًا المكان المختار للإقامة، والهدايا التي يتم تقديمها عند الترحيب). ثالثًا، يجب أن نتذكر أن العرب يستخدمون الأدوات المالية المطبقة في التجارة الخارجية. لا تفتنح الشركات البولندية دائمًا بمثل هذه الأدوات (وهذا خطأ) ، وتطلب من شركائها سداد مدفوعات مسبقة، ومبالغ مقدّمة، وما إلى ذلك، وهو أمر غير مقبول في أسواق الدول العربية.

فيما يلي نصائح لمديري شركات يريدون بدء اتصالات تجارية مع الدول العربية:

- إنسَ الجملة "لأننا هكذا نفعل ذلك في بولندا"؛
- لا تتبع الصور النمطية؛
- قم بتعيين مترجم محلي.

شركة إينجلوت الملف التجاري

إينجلوت هي شركة مستحضرات تجميل تنتج مجموعة واسعة من مستحضرات التجميل على أساس صيغها المبتكرة (ما مجموعه حوالي 2500 منتج مختلف – stock keeping units). تشمل المنتجات المبتكرة بليت مكياج مخصص وكحل عيون، وهي من أكثر مستحضرات التجميل المتوافرة في السوق ديمومة. كان البليت المخصص القابل لإعادة الاستخدام هو المفهوم الأول من هذا النوع في السوق – ما يسمى نظام ”فريدم“ – يسمح بالاختيار الفردي للمنتجات التي ينقياها العملاء. منتج فريد آخر تقدمه إينجلوت هو ”ديورالين“ – سائل شفاف يمكن مزجه مع منتجات المكياج، مما يجعلها مقاومة للماء وتزيد من متانتها. يتم تصنيع حوالي 95% من منتجات العناية والمكياج في مختبرات مركز البحث والتطوير الموجود في مدينة برزيميسل جنوب شرق بولندا مما يسمح للشركة بإدخال منتجات جديدة إلى السوق بسرعة لأن الوقت من مرحلة إعداد المنتج إلى إنتاجه قصير، حيث أن جميع العمليات تتم في نفس الموقع. كما تستطيع الشركة طرح منتجات للبيع بسرعة، لأنها لا تعتمد على المتعاقدين من الباطن. نتيجة لذلك، يمكن للشركة أن تتفاعل بسرعة مع الاتجاهات وتقدم ألوانًا جديدة لمستحضرات التجميل في السوق، بما يتماشى مع الموضة الحالية. لمدة 10 سنوات حصلت الشركة على شهادة GMP (ممارسات التصنيع الجيدة)، مما يعني ضمان أفضل ظروف الإنتاج والجودة العالية للمكونات المستخدمة في الإنتاج. معظم المنتجات نباتية، وهو ما تؤكدته شهادة V-Label (تختبر V-Label مستحضرات التجميل من حيث أصل المواد الخام واختبار الحيوانات). الشركة مدرجة في قائمة PETA كعلامة تجارية خالية من القسوة (cruelty-free).

يتم إجراء الأبحاث أيضًا بالتعاون مع الجامعات، على سبيل المثال مع جامعة علوم المناجم والتكنولوجيا في كراكوف والمركز الدولي للفحص المجهر الإلكتروني لعلوم المواد، حيث تُجرى فيها فحوصات متقدمة حول بنية منتجات التجميل المختارة وإمكانية استخدام التصوير المجهر بشكل أفضل في البحث التنموي (توجد بهذه الجامعة أجهزة قياس حديثة).

كانت المنتجات الأولى التي قدمتها الشركة إلى السوق المحلية عام 1983 هي أنواع طلاء الأظافر. وافتتحت الشركة منصات ومواقع البيع الخاصة بها، حيث عرضت مجموعتها الكاملة، من غير الاقتصار على مساحة صغيرة في الصيدليات أو متاجر مستحضرات التجميل، والتي تقدم منتجات من العديد من الشركات المصنعة. ثم بدأت شركة إينجلوت مسار توسعها في الخارج في عام 2005 حيث كانت كندا هي الدولة المستهدفة الأولى وقد أفتتح فيها أول متجر خارجي في مدينة مونتريال. وأصبحت الخطوة الثانية هي دولة الإمارات العربية المتحدة (دبي)، وثم سوق الولايات المتحدة باعتبارها أيضًا سوقًا مهمًا للعناية، حيث تم إنشاء متاجر في مواقع مرموقة. حاليًا، تُباع منتجات إينجلوت في 90 دولة وأكثر من 950 موقعًا. تتم المبيعات أيضًا من خلال 80 منصة عبر الإنترنت، أما الإنتاج فيجري في بولندا. تم اختيار الامتياز (الفرنشايز) كنموذج للتنمية في الخارج، وقد ساعدها منح الامتياز الرئيسي – Retailer Apparel Group في دخول أسواق الدول العربية.

النشاط في الدول العربية

كانت إحدى الخطوات المهمة في تاريخ الشركة هي إدخال طلاء الأظافر O2M، خاصة في أسواق الدول العربية. المنتج يسمح للهواء وبخار الماء بالمرور إلى صفيحة الظفر. هذا الطلاء المبتكر "القابل للتنفس"، مصنوع من مادة البوليمر المستخدمة بشكل شائع في إنتاج العدسات اللاصقة. وقد خلقت هذه التكنولوجيا الجديدة القائمة على المكونات الطبيعية لحماية صفيحة الظفر وضمان مظهرها الصحي. تعتبر ملمعات الأظافر O2M من المنتجات الرئيسية لشركة إينجلوت. واكتسب طلاء الأظافر O2M شعبية هائلة بين النساء في الدول العربية، حيث من أهم مزاياها أنها لا تقيد وصول الماء إلى الجلد أثناء الوضوء قبل الصلاة. مستحضرات التجميل لمكياج العيون، وخاصة تلك المتضمنة للجسيمات اللامعة ومادة البرقة، تحظى أيضاً باهتمام واسع في الدول العربية. ساهمت شعبية هذه المنتجات في التطور السريع وفتح نقاط البيع في العديد من البلدان.

تبين أن خصوصية السوق العربي أصبحت مفيدة للغاية بالنسبة للشركة وساعدتها، بينما فيما يخص أوروبا، فلا تحظى الملمعات القابلة للتنفس بنفس الدرجة العالية من التقدير بين العملاء. وأدت موافقة "أمانا" على خط الإنتاج هذا إلى زيادة سريعة في المبيعات بجميع البلدان التي تواجدت فيها نقاط بيع مفتوحة على أساس اتفاقيات الامتياز. ومع ذلك، هذا لا يعني أن تجارب التصدير كانت متشابهة في جميع الدول. وقد أصبح بدء التطوير في الدول العربية من دبي مفيداً من وجهة نظر الشركة، لأن عملية الاستثمار في دبي بسيطة نسبياً وغير معقدة، والانفتاح على الاستثمار مرتفع، بالإضافة إلى أنه من الممكن إدخال تقنيات جديدة إلى السوق دون الحاجة إلى استحصال شهادات مختصة أو تصاريح، إلخ. وعلى عكس ذلك يكون الوضع في الكويت ومصر، حيث يلزم تسجيل كل منتج، ويتم التحقق من منتجات مستحضرات التجميل بشكل شامل، وعند التسجيل يجب تقديم التركيبة والصيغ بالتفصيل، تماماً كما في حالة المنتجات الصيدلانية. حالياً، جزء كبير من منتجات الشركة حاصل على شهادة حلال، مما يؤكد أن المنتج يتوافق مع مبادئ الإسلام.

استنتاجات من دراسة الحالة لشركة إينجلوت

نصائح لمديري شركات يريدون بدء اتصالات تجارية مع الدول العربية:

- إيجاد شريك ذي خبرة ودعوته للتعاون؛
- البدء بأسواق صغيرة مفتوحة (مثل قطر).

شركة كومارخ الملف التجاري

تأسست شركة كومارخ عام 1993 وينصب تخصصها في مجال تصميم وتنفيذ ودمج أنظمة تكنولوجيا المعلومات المتقدمة وأدوات البرمجة والأدوات والبنى التحتية للشبكات. يُنظر إلى كومارخ على أنها أحد موردي تكنولوجيا المعلومات الرئيسيين للمؤسسات الكبيرة. أهم المستفيدين من المنتجات والخدمات هم القطاعات التالية: الاتصالات، والخدمات المالية، والتأمين، والشركات الكبيرة، والإدارة الحكومية العامة والشركات الصغيرة والمتوسطة. كان أول عقد كبير أبرمته الشركة ينص على تنفيذ نظام تكنولوجيا المعلومات لشركة بولندا للاتصالات ش.م. وبعد سنوات قليلة فقط من التشغيل، تم الاعتراف بكومارخ كشركة رائدة في مجال التكنولوجيا من قبل المنتدى الاقتصادي في دافوس. تم إدراج كومارخ في بورصة وارسو للأوراق المالية منذ عام 1999.

النشاط في الدول العربية

بدأت كومارخ نشاطها في دولة الإمارات العربية المتحدة منذ ما يقرب من عقدين من الزمن، حيث تزامن ذلك مع مرحلة ابتعاد الإمارات عن النفط باعتباره المصدر الرئيسي للإيرادات في الدولة وتدفق الاستثمارات من مختلف الدول إلى دبي التي أصبحت سوقًا جذابة للغاية نظرًا للحقيقة أنها أوجدت فرصًا تنموية رائعة. يتيح الموقع الجغرافي المناسب عند تقاطع أوروبا وآسيا مراقبة الاتجاهات العالمية الناشئة. هذا هو السبب في أن دبي هي واحدة من أوائل الأسواق الخارجية التي قررت كومارخ دخولها. فبدأت الشركة التوسع في سوق الإمارات العربية المتحدة من بولندا، دون إنشاء مكتبها في دبي منذ البداية، فتمثلت استراتيجيتها في اختيار المناقصات التي استطاعت الشركة المشاركة فيها. تم إبرام العقد الأول في عام 2000 في مجال نظام الفوترة لمدينة دبي للإنترنت. في ذلك الوقت، تواجدت دبي في موقع تطوير مختلف تمامًا عن اليوم – كانت مكانًا ومستوىً للتوسع المكثف والتحديث في جميع المجالات تقريبًا. وقررت كومارخ، نظرًا لقلّة خبرتها التجارية في الأسواق الدولية في ذلك الوقت، دخول سوق الإمارات من خلال شريك محلي. بعد عام، كانت شركتها الأولى ومكتبها الأول يعملان بالفعل في دبي. وتوجد حاليًا شركتان – واحدة في الرياض والأخرى في دبي. إنهما توظفان موظفين محليين، ولكنهما أيضًا مكانان يمكن للموظفين البولنديين فيهما تطوير مساراتهم المهنية في بيئة أعمال مختلفة. حاليًا، يعمل عشرات الأشخاص في مكتب دبي، على الرغم من أن العديد من مجالات العمليات لا تزال تقدم وتُدار من بولندا. يتعامل مكتب دبي مع المبيعات في موقعه وعلاقات العملاء والاستشارات وخدمة ما بعد البيع، ويكون هذا العنصر الأخير مهمًا جدًا للعملاء بالإمارات العربية المتحدة. نظرًا للحقيقة أن الدولة قد انفتحت على الاستثمارات، كان هناك خطر يتمثل في عدم توفر موردي المنتجات والخدمات من البلدان الأخرى إذا كانت هناك حاجة بعد فترة زمنية معينة بعد البيع إلى بدء تشغيل قدرات وظيفية إضافية أو إدخال تغييرات أو إصلاح أخطاء. إن ضمان التوافر وخدمة ما بعد البيع لهما أهمية خاصة

للعلاء مثل البنوك والمؤسسات المالية الأخرى ومشغلي الاتصالات وشركات الطيران، وهي بالذات الشركات المتعاقدة التي تخدمها كومارخ، ومنها أكبر مشغلي الاتصالات وشركات الطيران والمطار والبنوك وشبكات محطات الوقود، على سبيل المثال الاتحاد للطيران الذي يعد ثاني أكبر شركة طيران في المنطقة بعد طيران الإمارات، وشركة اتصالات التي تعد واحدة من أكبر شركات الاتصالات في دبي، ومطارات دبي كونها من أكبر محاور الطيران في العالم.

بالإضافة إلى تعاونها مع العملاء المذكورين أعلاه، يمكن أن نفتخر كومارخ، من بين أمور أخرى، باستخدامها لكومارخ أ. أو.تي. كونيك لإنشاء منصة اتصالات جديدة لإنترنت الأشياء تخدم السوق السعودية. تم تنفيذ مشروع الاتصالات هذا من قبل كومارخ الشرق الأوسط ف. زي. أل. أس. بي. في الإمارات العربية المتحدة وشركة كومارخ العربية السعودية في المملكة العربية السعودية. من ناحية أخرى، في اليمن، قدمت كومارخ لشركة الاتصالات العامة أنظمة بي. أس. أس. لعلاء الجملة (سي. أر. أم، طلبات، وفواتير، وتحصيل رسوم)، وكذلك لـ "تيلي اليمن" تم تطوير نظام بي. أس. أس. الذي لدعم تنمية خدمات الاتصالات المتقاربة.

تعتبر المنافسة القوية تحديًا كبيرًا للشركات العاملة في الإمارات العربية المتحدة حيث يقع المقر الرئيسي لأكبر مزودي حلول تكنولوجيا المعلومات بالعالم في دبي ويأتي ذلك نتيجة للإستراتيجية المدروسة لدول الخليج العربي التي قررت عدم بناء قطاع تكنولوجيا المعلومات الخاص بها، ولكن بدلاً من ذلك لشراء أحدث وأفضل التقنيات المتوفرة في السوق. وهذا يعني أن الشركات العاملة في هذا القطاع لا تنافس الكيانات المحلية من ناحية، ولكنها يجب أن تكون مستعدة للتنافس مع شركات من جميع أنحاء العالم من ناحية أخرى. السوق قادر على استيعاب عدد غير محدود من الابتكارات، بالطبع إذا كانت هي تساهم بقيمتها في الأعمال التجارية. هناك تنافس بالجودة واقتراح أحدث الحلول. في مجال نشاط شركة كومارخ، تحاول شركات من الهند والصين ذات أسعار تنافسية أكثر دخول سوق الإمارات العربية المتحدة. لذلك، من الضروري التركيز على الجودة - التميز الموضوعي، ومنهجية العمل الجيدة، والتسليم في الوقت المحدد، وخدمة ما بعد البيع. نظرًا للمنافسة الشرسة، تقدم كومارخ أحدث الحلول المبتكرة وأكثرها دقة في السوق العربية. على وجه الخصوص، هي منصات وأجهزة إنترنت الأشياء، والأنظمة القائمة على التعلم الآلي أو الذكاء الاصطناعي.

اكتسبت كومارخ بصرف النظر عن أرباحها المرتفعة نسبيًا، خبرة قيّمة بفضل عملياتها في الدول العربية. إن نشاط الشركة في الإمارات حفزها بشكل خاص على تقديم حلول جديدة وفريدة من نوعها الأمر الذي نتج عن ضرورة تكيفها مع احتياجات السوق حيث تمت عمليات الرقمنة بوتيرة سريعة للغاية. الإمارات هي دولة انتقل فيها جزء كبير من الخدمات إلى العالم الرقمي، بما في ذلك الاتصالات مع الدوائر العامة، بينما في المملكة العربية السعودية حدثت الرقمنة على شكل قفزة نوعية (تم تجاوز العديد من المراحل التي مرت بها الدول الأخرى). وتطلبت هذه العملية إنشاء العديد من التطبيقات في وقت قصير، مما سمح بالقفز إلى العالم الرقمي في مختلف مجالات الحياة.

برأي معاوننا مدير السوق الإماراتي، إدارة الأعمال في الدول العربية، على الرغم من خصوصيتها، لا تختلف عما هو معروف للمديرين من أوروبا أو الولايات المتحدة. غالبًا ما تتشكل الكوادر الإدارية،

خاصة في دبي، من الأجانب أو الأشخاص الذين أكملوا تعليمهم في الخارج. يستمر مزيج الثقافات والاتجاهات العالمية هذا في رفع مستوى الشركات المنافسة – ”آخر أفضل تجربة هي الحد الأدنى من المتطلبات للمنتجات والخدمات اللاحقة“. القضايا الثقافية التي يجب أن يكون المرء على دراية بها ليست مشكلة، فهناك بالفعل القليل منها بحيث يمكن لأي شخص السيطرة عليها دون عناء. تتمثل المجالات الرئيسية لنشاط كومارخ في الدول العربية في إنشاء أنظمة الولاء وخدمتها، بالإضافة إلى أتمتة العمليات. الشركة متخصصة في أنظمة الاتصالات، وتشمل إنجازاتها مشاريع في مجال ”مواقف سيارات ذكية“ – تحصيل رسوم على المواقف دون الحاجة إلى جمع البطاقات، والمشاريع في مجال إنترنت الأشياء – الكشف عن الأعطال في شبكات المياه عن بعد. المياه مورد مكلف نسبيًا، لذلك ساهم تنفيذ هذا الحل في توفير كبير من خلال تقليل فاقد المياه.

استنتاجات من دراسة الحالة لشركة كومارخ

ثقافة العمل مزيج من الثقافات الأوروبية والعربية والآسيوية. يعد التواجد في مثل هذا الموقع أمرًا أساسيًا – في مرحلة المبيعات وأثناء تنفيذ المشروع وبعد اكتماله. التحدي الذي يواجه الشركات الراغبة في دخول السوق العربية هو موضوع التقويم. في دول الخليج يجري أسبوع العمل من الأحد إلى الخميس. يتطلب التكيف مع هذا التقويم تنظيم عمل جيد وبناء عمليات مخصصة للتعامل مع تنفيذ العقود في هذا السوق.

نصائح لمديري شركات يريدون بدء اتصالات تجارية مع الدول العربية:

- تطبيق تسويق دقيق – المفتاح هو الوصول بالمعلومات إلى مجموعة صنّاع القرار
- تحديد احتياجات السوق – يجب أن يتطابق المنتج تمامًا مع احتياجات السوق، ويجب أن يلي احتياجات العميل (على سبيل المثال، من الضروري النظر فيما إذا كانت الشركة ستكون قادرة على تنفيذ المشروع محليًا)؛ بالنسبة للعملاء من الدول العربية، من المهم للغاية ضمان استمرارية الخدمات ومصداقية الشركة وتوافر خدمة ما بعد البيع؛
- تحظى الشركات الناشئة التي تقدم منتجات فريدة بفرصة جيدة، لأن الإمارات لا تخشى المخاطر المرتبطة بإدخال الابتكارات، وتتلقى الشركات الناشئة الدعم العام ويمكنها الاعتماد على العديد من التسهيلات.

خاتمة

تبين دراسات الحالة المعروضة أعلاه أن سوق الدول العربية متطلبة للغاية، ولكنها توفر أيضًا فرصًا تطويرية غير محدودة للشركات البولندية. نظرًا للمنافسة الدولية القوية من الضروري تنمية تقنيات مبتكرة أو حلول فريدة لا تقدمها الشركات الأخرى. في حالة دول مثل الإمارات العربية المتحدة

أو المملكة العربية السعودية أو دولة قطر، هناك فجوة في الابتكار بين هذه البلدان وبولندا، خاصة في مجالات مثل الرقمنة وصناعة 4.0. لذلك، يعد دخول هذه الأسواق تحديًا كبيرًا ويتطلب الإبداع واتباع الاتجاهات والبقاء في صدارة المنافسة في تقديم المنتجات والخدمات بناءً على أحدث الحلول. التنافس مع السعر ليس بالتأكيد استراتيجية للنجاح.

قد يكون من الصعب على الشركات البولندية العمل في هذا السوق التنافسي حيث تتلقى الشركات من بعض البلدان دعمًا حكوميًا، وعلى سبيل المثال تحصل هذه الشركات على ضمانات حكومية في العقود المبرمة مع مؤسسات عامة، ويمكنها الاستفادة من أسعار مخفضة في النقل الجوي، وكذلك يمكنها الاعتماد على معالجة سريعة لتأثيرات العملاء الذين يتم دعوتهم إلى هذه الدول. في المقابل تعتمد الشركات البولندية على الحلول المبتكرة والاتصالات الخاصة.

على الرغم من أن الظروف الثقافية لا تحد من إدارة الأعمال التجارية، فإن الأمر يستحق وجود شريك محلي، لأن الاتصالات التجارية تستند إلى علاقات شخصية. يُعتقد أن التعاون يكون أفضل إذا تجاوزت العلاقات القضايا التجارية البحتة – فلا ينبغي أن يكون من المفاجئ التحدث عن أمور العائلة خلال الاجتماع الأول (أو كسيك، 2014). يمكن للشريك المحلي المساعدة في هذا الصدد. يجدر التأكيد على أن الإدارة في الشركات العربية تعمل غالبًا في بيئة دولية متنوعة، حيث يجب أن تكون الأعراف الاجتماعية مرنة بما يكفي لتعاون مثل هذه البيئة بشكل جيد.

تظهر تجربة المديرين الذين يعرفون أسواق الدول العربية أيضًا أنه من الجيد البدء في دخول أسواق دول الخليج العربي من سوق صغير ولكن مرموق. ويشمل ذلك قطر – الحصول على الاعتراف والتركية من الشركاء المحليين يفتح العديد من الأبواب في البلدان الأخرى. الشركات الناشئة التي تقدم خدمات أو منتجات مبتكرة لديها آفاق جيدة، ويمكنها الاعتماد على الكثير من الدعم الحكومي، خاصة في الإمارات العربية المتحدة.

فهرس المصادر

- [/https://bio-gen.pl](https://bio-gen.pl)
<https://inglot.pl/content/category/5-o-nas>
[/https://www.canpack.com/investor-relations](https://www.canpack.com/investor-relations)
[/https://www.comarch.pl/o-firmie](https://www.comarch.pl/o-firmie)
 البنك الدولي للإنشاء والتعمير / البنك الدولي، ممارسة أنشطة الأعمال 2020، -1-978 / DOI: 10.1596 / 4648-1440-2
 مواد وزارة التنمية والتكنولوجيا (المنشورة على موقع <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia>)
 (gia/wspolpraca-miedzynarodowa)

- م. بايدوشيفسكي، (2019) ، ممارسة الأعمال التجارية وتقييدها في الإمارات العربية المتحدة، حوليات العلوم القانونية، المجلد التاسع والعشرون، العدد 2-2019 ، DOI: <http://dx.doi.org/10.18290/rnp.2019.29.2-3>
- ك. بافلوكوفسكا، (2017) ، الحواجز الرسمية وغير الرسمية لدخول الأسواق العربية للمصدرين البولنديين. ريادة الأعمال الدولية، 3(2) ، 175-189 (في: م. ماتشيفسكي (تحرير) ، الاقتصاد الدولي في مواجهة التحديات المعاصرة. كراكوف: جامعة كراكوف للاقتصاد).
- أوكتسك، م. (2014) ، اتصالات الأعمال الدولية – العالم العربي، المجلة العلمية لـ أي.أو. أن، 1(94) ، 90-135.



The area occupied by the Arab states, especially those located in the Middle East, is widely perceived as the cradle of human civilization. A growing significance of the Arab world in the contemporary global economy has been witnessed nowadays. The results of research conducted by academics of the Warsaw School of Economics, published in this monograph, show a progress in the development of Polish-Arab cooperation over the past decade, as reflected, among other things, by the growth in the overall value of trade and foreign direct investment. Despite cultural differences and geographical distance, as well as developmental disparities between the Arab states themselves, the Arab world thus offers great opportunities for Poland's economic involvement.

Obszar zajmowany przez państwa arabskie, w szczególności zlokalizowane w regionie określanym jako Bliski Wschód, jest powszechnie postrzegany jako kolebka ludzkiej cywilizacji. Obecnie obserwuje się wzrastające znaczenie świata arabskiego we współczesnej gospodarce globalnej. Opublikowane w niniejszej monografii wyniki badań przeprowadzonych przez naukowców Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie wskazują na postępujący w ostatniej dekadzie rozwój współpracy polsko-arabskiej, wyrażający się m.in. we wzroście ogólnej wartości wymiany handlowej czy inwestycji zagranicznych. Pomimo odmienności kulturowej i dystansu geograficznego, a także rozbieżności rozwojowych między samymi państwami arabskimi, kierunek arabski stwarza więc duże szanse na zaangażowanie Polski pod względem gospodarczym.

يُنظر إلى المنطقة التي تتواجد عليها الدول العربية، ولا سيما تلك الواقعة في المنطقة المعروفة باسم الشرق الأوسط، على أنها مهد الحضارة الإنسانية. في الوقت الحالي، يمكننا أن نلاحظ الأهمية المتزايدة للعالم العربي في الاقتصاد العالمي الحديث. تشير نتائج البحوث التي أجراها علماء وخبراء من جامعة وارسو للاقتصاد والتجارة SGH والمنشورة في هذه الدراسة إلى التطور التدريجي للتعاون البولندي العربي في العقد الماضي، والذي تم التعبير عنه، من بين أمور أخرى، في زيادة القيمة الإجمالية للتجارة والاستثمارات الأجنبية. وعلى الرغم من الاختلافات الثقافية والمسافة الجغرافية، فضلاً عن الاختلافات التنموية بين الدول العربية نفسها فإن الاتجاه العربي يوفر فرصًا كبيرة لمشاركة بولندا من الناحية الاقتصادية.

التعاون الاقتصادي بين بولندا والدول العربية

SGH PUBLISHING HOUSE
SGH WARSAW SCHOOL OF ECONOMICS
www.wydawnictwo.sgh.waw.pl

