

بررسی ابعاد اقتصادی قرارداد کوییز در مصر

سیدقاسم ذاکری^۱

خلاصه

قرارداد یا پروتکل کوییز در سال ۲۰۰۴ میلادی میان مصر، اسرائیل و آمریکا (در ادامه تجربه پیشین با اردن) امضا گردید. براساس قرارداد مزبور، تولیدات نساجی مصر (در مناطق خاصی از این کشور) در صورت برخورداری از ۱۱/۸ درصد عوامل تولیدی اسرائیلی می‌توانند با استفاده از معافیت گمرکی وارد بازار مصرف آمریکا شوند. در حالی که سابقه اعطای چنین مزایایی از طرف آمریکا به کشورهای جهان سوم (برای تولیدات پارچه و پوشاک) به واسطه تقاضای فزاینده مصرف در آمریکا به سال‌ها قبل از امضای کوییز در خاورمیانه و شریک نمودن اسرائیل در آن بر می‌گردد، با این همه بسیاری بر این باورند که به خاطر لغو نظام سهمیه‌ای در تجارت بین‌المللی منسوجات بسیار بعید خواهد بود که تداوم روندهای برخورداری از ترجیحات تعرفه‌ای حتی در بازار پر مصرف آمریکایی بتواند بدون توجه به متغیرها و دیگر عوامل نوین رقابت جهانی بهره‌مندی خاصی را نصیب صنایع نساجی کشورهای در حال توسعه نماید. از طرف دیگر، از آن جایی که برخورداری از نظام تعرفه ترجیحی اساساً مغایر اصول تجارت آزاد جهانی مقررات WTO می‌باشد، بنابراین هر زمان امکان لغو آن‌ها محتمل بوده و سرمایه‌گذاری اقتصادی در چنین

پروژه‌هایی عملاً نامعقول و توجیه ناپذیر خواهد بود.

با در نظر گرفتن نقش صنایع نساجی به عنوان موتور محرکه توسعه در بسیاری کشورهای توسعه یافته در جهان اول و همچنین توجه به جایگاه صنایع مزبور در تاریخ کشورهای توسعه و نوسازی کشور مصر می‌توان ادعا کرد که هر گونه رویداد و تحول در صنایع مزبور می‌تواند به مثابه معیار و نبض سنج وضعیت توسعه پایدار مصر در نظر گرفته شود.

با بررسی داده‌های آماری و اقتصادی مختلف هنوز نمی‌توان تحقق وعده‌های اقتصادی طرفداران کوئیز برای اقتصاد مصر را تأیید نمود. علاوه بر آن تا زمان حاضر، هیچ علامت و نشانه‌ای مبنی بر دستاورد بزرگ و قابل توجه کوئیز برای حجم عظیم مشکلات و نابسامانی‌های صنایع نساجی مصر به دست نیامده است؛ بنابراین تنها نتیجه عملی و ملموس چنین قراردادی تلاش در مشارکت دادن امکانات بالقوه صنایع نساجی مصر در خدمت اقتصاد جهانی (با توجه به اصل مزیت نسبی) بوده است و البته مصری‌ها هنوز به ارایه راه‌حلی در معضل پیدا کردن راه‌های تقویت اقتصاد ملی خود در بستر مشارکت در روند جهانی شدن اقتصاد در برنامه کوئیز موفق نشده‌اند.

طرح موضوع

قرارداد کوئیز که مخفف اصطلاح انگلیسی *qualifying industrial zones* یا «مناطق صنعتی کیفی» می‌باشد، قرارداد اقتصادی سه جانبه میان مصر، اسرائیل و ایالات متحده آمریکا می‌باشد که در سال ۲۰۰۴ میلادی منعقد شده است و براساس آن، سه

جهت یاد شده توافق می‌کنند محصولات تولیدی در زمینه پوشاک و منسوجات در قلمرو معینی از سرزمین مصر در صورتی که دست کم از ۸/۱۱ درصد عوامل تولیدی اسرائیلی برخوردار باشند، بتوانند بدون پرداخت عوارض گمرکی و یا پرداخت مبلغ بسیار ناچیز وارد بازار مصرف آمریکا شوند (معافیت کالای تولیدی از پرداخت عوارض گمرکی). هر چند درخصوص اهمیت ابعاد سیاسی انعقاد قرارداد کوییز (شروع روند همکاری‌های مشترک عربی - اسرائیلی و به اصطلاح تقویت روند صلح عرب اسرائیلی) هیچ شبهه‌ای وجود ندارد، با این حال گزارش پیش رو بیشتر بر آن است تا فارغ از ملاحظات سیاسی موجود و البته به رغم تأیید اهمیت سیاسی آن، بیشتر به بررسی ابعاد صرف اقتصادی موافقتنامه کوییز پرداخته و با تأکید بر جنبه‌های فنی و علمی اقتصادی و البته با لحاظ کردن هر دو دیدگاه‌های طرفداران و منتقدان طرح کوییز به نقد و بررسی موافقتنامه اقتصادی یاد شده بپردازد.

سابقه قرارداد کوییز

کنگره آمریکا در سال ۱۹۹۶ قانون تأسیس کوییز را به عنوان ابزاری برای حمایت و پشتیبانی از روند صلح خاورمیانه تصویب نمود. براساس قانون مزبور، رئیس جمهور آمریکا این اختیار را خواهد داشت تا اجازه دهد کالاهای تولید شده در منطقه صنعتی کوییز آزادانه و با برخورداری از معافیت گمرکی وارد بازار آمریکا شوند.

اولین توافقنامه کوییز در سال ۱۹۹۷ میان آمریکا؛ اسرائیل و اردن (در زمینه منسوجات و پارچه) به امضا رسید، در سال ۱۹۹۸-۱۹۹۹ اجرایی گردید. بر این اساس، دومین قرار داد کوییز در دسامبر ۲۰۰۴ میان آمریکا، مصر و اسرائیل امضا شد و در فوریه

۲۰۰۵ اجرایی گردید.

شایان ذکر است که سال ها قبل از تصویب قانون کوییز در آمریکا، آمریکایی ها به واسطه تقاضای فزاینده بازار مصرف خود نسبت به تولیدات پارچه و منسوجات در چارچوب قراردادهای مختلف از جمله نفتی (قرارداد تجارت آزاد با آمریکای شمالی)، کفتا (قرارداد تجارت آزاد با آمریکای لاتین) و طرح اعطای معافیت گمرکی به منسوجات تولید شده در برخی کشورهای آفریقای زیر صحرا عملاً مبادرت به اعطای معافیت گمرکی به منسوجات و پارچه های تولیدی بسیاری از کشور ها کرده بودند. به این ترتیب طرح کوییز، چهارمین برنامه معافیت های گمرکی پارچه و منسوجات در آمریکا به حساب می آید.

برخی ویژگی های کلی قرارداد کوییز در مصر

قرارداد یا پروتکل کوییز که در سال ۲۰۰۴ میلادی امضا و در ۲۲ فوریه ۲۰۰۵ اجرایی گردید، مناطق خاصی را در مصر (حدود هفده کارگاه و مجموعه صنعتی) در مناطق قاهره، دلتا، سوئز، اسکندریه، غربیه، اسماعیلیه، قلیوبیه و پورت سعید را دربرمی گیرد؛ به گونه ای که براساس توافق به عمل آمده، لازم است تا برای بهره مندی کالاهای تولیدی در مناطق ذکر شده از معافیت گمرکی در بازار آمریکا، ۳۵ درصد از مراحل تولید کالا در داخل مناطق مزبور صورت گرفته باشد و همچنین کالای تولیدی به صورت الزامی از ۱۱/۸ درصد عوامل تولیدی کالا و خدمات اسرائیلی بهرمنند شده باشد. (۱۱/۸ درصد از تمام ۳۵ درصد یادشده). قابل ذکر است که کالاهای تولیدی مشمول مقررات کوییز در مناطق خاص مذکور در قلمرو مصر تنها منسوجات، لباس و پارچه را دربرمی گیرد و هنوز

توافقی در خصوص شمولیت مقررات کوییز برای دیگر کالاها غیر از منسوجات صورت نپذیرفته است. آخرین نکته آن است که علت اطلاق اصطلاح پروتکل برای قرارداد کوییز، آن است که توافقنامه مزبور به صورت پروتکل الحاقی به قرارداد صلح مصر و اسرائیل در سال ۱۹۷۹ و بدون تصویب مجلس مصر و به صورت تصویب نامه اجرایی قوه مجریه در مصر امضا و لازم الاجرا شده است.

اهمیت صنایع نساجی در مصر

با توجه به نقش صنایع نساجی در تاریخ توسعه بسیاری از کشورها می‌توان به نقش و اهمیت صنعت مزبور به عنوان یکی از مهم‌ترین محورهای توسعه پایدار پی برد. در این رابطه تنها کافی است به نقش انقلاب صنعتی در صنایع نساجی انگلستان، ژاپن و ایالات متحده آمریکا به عنوان آغازین نقطه عزیمت به سمت توسعه پایدار توجه نمود؛ بنابراین بی‌دلیل نیست که مصری‌ها به واسطه سابقه دیرینه و تاریخی خود در صنایع نساجی و برخورداری از امکانات طبیعی، تجربه و اندوخته انباشته تاریخی، نیروی انسانی فراوان و ماهر و هزینه تولیدی اندک به صنایع نساجی خود به دید مرکز ثقل توسعه پایدار بنگرند؛ چنان که تا قبل از بروز بحران‌های دهه ۹۰، در صنایع نساجی مصر این بخش از اقتصاد نقشی راهبردی و اساسی در اقتصاد و توسعه ملی مصر داشته است؛ به گونه‌ای که مصری‌ها همواره قادر بوده اند با کمترین سرمایه گذاری بیشترین تعداد نیروی انسانی را در این بخش به کار گمارند.

در کنار مطالب مذکور، لازم است خاطرنشان سازیم که صنایع نساجی در مصر

علاوه بر بُعد اقتصادی آن، نقش مهمی در تاریخ سیاسی مصر معاصر و اوضاع اجتماعی آن داشته است؛ چنان که صنایع نساجی از مهم‌ترین ارکان توسعه و نوسازی کشور در زمان محمدعلی شاه در هر دو زمینه کشاورزی و صنعتی بوده است و مصری‌ها خود مدعی‌اند که در آن وقت نیمی از کل تولیدات پنبه‌ای دنیا را در اختیار داشته‌اند.

استثنای تجارت و منسوجات در گات و برقراری نظام سهمیه‌ای

در این جا لازم است پیش از ورود به مبحث اصلی، ادله موافقان و مخالفان قرارداد کوئیز موضوعی را در مورد سابقه تجارت جهانی منسوجات بررسی کنیم؛ در زمان امضای قرارداد گات در سال ۱۹۴۷، کشورهای توسعه یافته بنا بر دلایل گوناگون و از جمله به بهانه نگرانی از مهاجرت کارگران ماهر از کشورهای پیشرفته (به واسطه بالا بودن هزینه‌های تولید در آن جا) به کشورهایی که از هزینه تولید پایین‌تری برخوردارند، تجارت منسوجات را از چارچوب قواعد و مقررات تعرفه‌های گات مستثنی نمودند و به این ترتیب، برای تجارت منسوجات نظام سهمیه‌ای در نظر گرفته شد. در ادامه کار، گات در دور اووروگوتو کشورها به این نتیجه رسیدند که تداوم استثنای تجارت منسوجات از قواعد تجارت آزاد جهانی به مصلحت نمی‌باشد؛ بنابراین در همان دور اووروگوتو کشورها تصمیم گرفتند نظام سهمیه‌ای تجارت منسوجات در آغار سال ۲۰۰۵ را لغو کنند.

ادله و توجیهات حامیان طرح کوئیز در مصر

مهم‌ترین وجوه توجیهی حامیان و طرفداران طرح کوئیز در مصر بر محور لزوم

اتصال به بازارهای جهانی و مشارکت فعالانه در روند جهانی شدن اقتصاد به هدف افزایش توانمندی کالاهای مصری در رقابت جهانی استوار می باشد. البته ایشان در توجیهات خود، دلایل فنی و اقتصادی زیادی را مطرح می کنند که در زیر به مهم ترین آن ها اشاره می شود. اما قبل از پرداختن به ادله حامیان طرح کوییز باید یادآوری کنیم که ابتدا آمریکایی ها در سال ۱۹۹۶ طرح کوییز را به مصری ها پیشنهاد کردند که مصری ها در آن زمان آن را نپذیرفتند (به بهانه های مختلف از جمله مخالفت با انحصار مناطق کوییز در مراکزی خاص نظیر مناطق مجاور با مرزهای اسرائیل و...)

کوییز مقدمه و لازمه امضای قرارداد منطقه آزاد تجاری با آمریکا

توجه به این نکته بسیار ضروری است که مصری ها از سال ۱۹۹۵، گفت و گوهای سخت و فشرده ای با آمریکایی ها در خصوص امضای قرارداد منطقه آزاد تجاری شروع کردند (مانند قراردادهای مشابه میان آمریکا با بحرین و یا مغرب) که البته مذاکرات مزبور تا زمان حاضر (۲۰۰۶) بی نتیجه مانده است (قرارداد منطقه آزاد تجاری یعنی این که کالاهای هر یک از دو کشور طرف قرارداد بدون هرگونه عوارض و مالیات وارد بازارهای یکدیگر شوند). این موضوع در کنار جایگاه مهم آمریکا در تجارت خارجی مصر (به عنوان اولین شریک تجاری مصر با تصاحب ۳۵ درصد از کل میزان تجارت خارجی مصر) اهمیت بیشتری می یابد (چنان که براساس آمار رسمی موجود، میزان مبادله تجاری آمریکا و مصر سالانه حدود ۴/۳ میلیارد دلار برآورده شده و تازه این ها جدای از ارقام کمک آمریکا به دولت مصر و سرمایه گذاری های آمریکا در مصر می باشد). در همین رابطه گفته می شود

که نیمی از رقم یک میلیارد دلاری صادرات محصولات نساجی مصر متعلق به تجارت مصر با آمریکا و ورود کالاهای مصری به بازار آمریکا بوده است (کمتر از نصف محصولات مصری وارد بازار اروپا و مقدار بسیار اندکی نیز به بقیه کشورها صادر می شده است)؛ بنابراین با شروع روند سیر نزولی صادرات مصر به آمریکا در آستانه قرارداد کوییز، کارشناسان و تکنوکرات‌های اقتصاد مصر تنها راه حل غلبه بر مشکلات موجود را لغو تعرفه‌های گمرکی برای اجناس مصری در بازار آمریکا تشخیص دادند و حتی بر این باور بودند که پس از امضای کوییز حتی با وجود لغو نظام سهمیه‌ای برای منسوجات در بازار آمریکا کالاهای مصری بتوانند در رقابت با کالاهایی که مجبورند برای مثال ۲۴-۱۴ درصد عوارض گمرکی بپردازند، از مزیت اقتصادی برخوردار شوند؛ بنابراین همین مسأله از نظر تئوری به کاهش هزینه تولید کالاهای برخوردار از معافیت گمرکی منجر شود (در این جا بیان این نکته ضروری به نظر می‌رسد که صادرات مصر به آمریکا از اواخر دهه ۸۰ میلادی تا اواسط دهه ۹۰ از میانگین رشد سالانه ۲۵-۲۰ درصد برخوردار بود و پس از آن، ابتدا این ارقام ثابت ماند تا این که در آستانه امضای کوییز، به تدریج سیر نزولی میانگین صادرات مصر به آمریکا شروع شده بود).

دستاوردهای بزرگ کوییز برای اقتصاد اردن

اردن در زمان امضای قرارداد کوییز، به دلایل مختلف و از جمله آثار منفی جنگ دوم خلیج فارس، با رکود شدید اقتصادی و رقم بالای بیکاری مواجه بود؛ چنان که اردن در فاصله سال های ۹۷-۹۵ دارای رشد اقتصادی منفی و در سال ۹۸ دارای رقم صفر در

رشد اقتصادی خود بود. به دنبال امضای قرارداد کوییز رقم صادرات اردن به آمریکا از رقم ۳۱ میلیون دلار در سال ۹۹ به ارقام ۳۸۱ میلیون دلار در سال ۲۰۰۲ و ۷۰۵ میلیون دلار در سال ۲۰۰۳ و ۹۲۰ میلیون دلار در سال ۲۰۰۴ رسید. علاوه بر آن، اردنی‌ها قرارداد کوییز را عامل اصلی افزایش ضریب سرمایه‌گذاری خارجی و افزایش میزان اشتغال‌زایی در کشور خود معرفی نمودند؛ بنابراین با توجه به رقم بالای بیکاری در مصر و وجود کسری و تراز منفی در تجارت خارجی این کشور (در سال ۲۰۰۴) تصور می‌شد که امضای کوییز بتواند راه‌حل طبیعی برون رفت از مشکلات مزبور باشد.

پیش بینی ایجاد فرصت‌های جدید شغلی

تا قبل از امضای کوییز، حدود ۱۵۰ هزار نفر کارگر (به طور مستقیم) در بخش منسوجات مصر مشغول به کار بودند (البته بنابر برخی آمارها دست‌کم ۶۰۰ هزار نفر جدای از بخش کشاورزی به طور مستقیم و غیرمستقیم در صنایع نساجی مشغول به کار بوده‌اند). بر این اساس، مروجان و حامیان قرارداد کوییز بر این باور بودند که به واسطه انجام سرمایه‌گذاری‌های گسترده خارجی در بخش منسوجات، امکان ایجاد ۲۵۰ هزار فرصت جدید شغلی به دنبال امضای قرارداد کوییز فراهم خواهد آمد؛ چون مبنای محاسبات اولیه وزارت تجارت خارجی مصر پس از انجام یک میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی در بخش منسوجات بواسطه قرارداد کوییز و در نتیجه صدور حدود چهار میلیون دلار کالای تولیدی مصر به بازار آمریکا به راحتی امکان ایجاد ۲۵۰ هزار فرصت شغلی جدید فراهم خواهد آمد.

نگرانی فزاینده از هجوم و تسلط کشورهای آسیایی بر بازار جهانی منسوجات

موضوع اخیر را می‌توان به عنوان مهم‌ترین دلیل و توجیه طرفداران امضای قرارداد کوپیز در نظر گرفت؛ چنان که تسلط و هجوم عظیم محصولات و تولیدات آسیایی در بازارهای جهانی تأثیرات مخرب فراوانی بر صنایع نساجی مصر گذارد (به خاطر فقدان توان رقابت جهانی و نیازمندی به توسعه و نوسازی گسترده). بر این اساس، حامیان ایده پیوستن مصر به کوپیز موضوع اخیر را بهترین راه‌حل تقویت توانمندی رقابت محصولات مصری در بازارهای جهانی تلقی کرده و خواستار امضای کوپیز شدند.

تأمین سرمایه لازم برای توسعه و نوسازی صنایع نساجی در مصر

با توجه به مورد ذکر شده در بالا و اجماع متخصصان و کارشناسان اقتصادی مصر در لزوم توسعه نوسازی صنایع نساجی مصر و انجام اصلاحات گسترده در آن، کارشناسان اقتصادی طرفدار کوپیز امضای قرارداد کوپیز را بهترین راه تأمین سرمایه‌های لازم برای توسعه و نوسازی صنایع نساجی تلقی می‌کردند.

توجه به مرکز ثقل بازار مصرف منسوجات در دینا

کارشناسان حامی ایده کوپیز در پاسخ به منتقدان آن در عدم توجه به بازارهای مصرف عربی و اسلامی برای محصولات مصری اظهار می‌داشتند که بازارهای مصرف آمریکا و اروپا، بزرگ‌ترین بازار مصرف محصولات نساجی در دنیا می‌باشند (حدود ۷۵ درصد از کل بازار مصرف جهانی در اختیار اروپا و آمریکاست؛ چنان که تنها بازار مصرف

آمریکا با رقمی حدود ۵۵۰ میلیارد دلار در سال ۴۰ درصد تمام بازار مصرف منسوجات دنیا را در اختیار خود دارد؛ بنابراین بازار آمریکا به تنهایی ظرفیت مصرف کالاهای به مراتب بیش از تولیدات کویز در مصر و اردن را خواهد داشت). لازم به یادآوری است بعد از آمریکا و اروپا، ژاپن حدود ۱۲-۱۰ درصد کل بازار مصرف جهانی پوشاک را در اختیار دارد و پس از ژاپن بقیه بازار جهانی مصرف در اختیار دیگر بخش‌های دنیاست. حامیان ایده کویز در پاسخ به چرایی تلاش مصر در دستیابی به توافقات گمرکی ترجیحی با آمریکا و عدم توجه کافی به امکانات موجود در بازار اروپا علاوه بر توجیه مصرف بالاتر کالا در آمریکا در مقایسه با اروپا (رقم ۴۵ میلیارد دلار واردات پوشاک آمریکا در برابر رقم ۴۰ میلیارد دلار واردات اروپا) و همچنین تأیید بالا نبودن میزان تعرفه‌های گمرکی در بازار اروپا (حداکثر ۱۲ درصد) بیش از همه بر این موضوع توجه می‌کنند که تنها کشورهایی موفق به اخذ فعالیت گمرکی برای منسوجات خود در اروپا شده‌اند که قبلاً از این گونه تسهیلات در بازار آمریکا برخوردار شده‌اند (هماهنگی غرب در این خصوص) و بهترین مثال در این مورد، اعطای معافیت‌های گمرکی به منسوجات سریلانکا در بازارهای اروپایی و آمریکایی با هدف کمک به این کشور در قضیه تسونامی می‌باشد.

قواعد مسلط بر بازار جهانی منسوجات (پس از رفع نظام سهمیه‌ای)

بر این مبنا اعتقاد بر این است که با لغو نظام سهمیه‌ای در چارچوب مقررات سازمان تجارت جهانی از ژانویه ۲۰۰۵، دو عامل اساسی زیر نقش تعیین‌کننده‌ای در بازار جهانی منسوجات ایفا خواهند نمود:

۱. نزدیکی مکان تولید به بازار مصرف، کاسته شدن از دوره زمانی تولید به هدف پاسخ سریع به نیاز های متنوع و متغیر مصرف کنندگان.

۲. آزادی ورود به بازارهای مختلف در سطح جهانی (ARKETING ACCESS)؛ بنابراین غلبه بر تعرفه‌های گمرکی در بازارهای آمریکا و اروپا در این چارچوب می‌گنجد.

حامیان ایده کوییز با استناد به دو مؤلفه مذکور بر این باورند که اگر مصر با آمریکا در خصوص کوییز به توافق نرسیده بود، با شروع سال ۲۰۰۵ و آغاز دور جدید رقابت سنگین در بازار جهانی منسوجات (در سایه لغو نظام سهمیه ای) کشورهای مهم آسیایی تولیدکننده پارچه و منسوجات مانند هند، چین، اندونزی ... به واسطه لغو نظام سهمیه‌ای و به برکت تجارت مهم خود در بازاریابی، توان رقابت از کالاهای مصری در بازار آمریکا را می‌گرفتند؛ چون در شرایط فقدان کوییز میان مصر و آمریکا با لغو نظام سهمیه‌ای در بازار آمریکا اگر کالای مصری با تعرفه گمرکی ۲۰ درصدی در مقابل کالای مشابه اردنی و یا آفریقایی برخوردار از معافیت گمرکی ۲۰ درصدی قرار می‌گرفت، طبیعی است که کالای مصری باید میدان رقابت را به نفع رقبای اردنی و یا آفریقایی برخوردار از معافیت گمرکی واگذار نماید.

دلایل و استنادات مخالفان اقتصادی قرارداد کوییز

عملی نشدن امضای توافقنامه تجارت آزاد با آمریکا

منتقدان قرارداد اقتصادی کوییز با یادآوری عملی نشدن وعده امضای قرارداد تجارت آزاد میان مصر و آمریکا آن هم پس از گذشت دو سال از امضای قرارداد کوییز (با

استناد به بهانه های مختلف آمریکا در طفره رفتن امضای قرارداد منطقه آزاد تجاری با مصر و فقدان هر گونه افق روشنی در این زمینه، وعده های اولیه امضای کوییز به عنوان مقدمه امضای قرارداد منطقه آزاد با آمریکا را به چالش کشیده اند (عدم پیوستن مصر به نظام مالکیت معنوی، بالا بودن میزان عوارض و تعرفه های گمرکی در مصر، تداوم وضعیت فوق العاده در مصر و مهم ترین بهانه های آمریکا در تن ندادن به امضای قرارداد منطقه آزاد تجاری با مصر است). علاوه بر موارد ذکر شده، مخالفان کوییز همواره این سؤال را مطرح کرده اند که چرا مصر نتوانسته مانند بحرین و یا مغرب بدون دخالت دادن اسرائیل وارد فرایند انعقاد قرارداد دو جانبه تجارت آزاد با آمریکا شود؟! علاوه بر همه اینها مخالفان قرارداد کوییز بر لزوم توجه مصر به گسترش روابط تجاری خود با جهاتی غیر از آمریکا (بازارهای عربی و اسلامی و همچنین بهره مندی از برخی مزایا در بازارهای پر مصرف اروپایی توجه دارند). مخالفان قرارداد کوییز با یادآوری اختلافات گسترده موجود میان آمریکا و اروپا در موضوع بازار منسوجات و پوشاک سیاست های اروپایی در این زمینه را به مراتب نزدیک تر به سیاست های اقتصادی کشورهای در حال توسعه ای مانند مصر ارزیابی کرده و بر عکس برخی سیاست های ویژه آمریکا در موضوع پوشاک و منسوجات را کاملاً به ضرر صنایع نساجی و پوشاک کشورهای ضعیف می دانند.

لزوم توجه به برخی داده های اقتصادی دقیق تر در کوییز اردن

بنابر اعتقاد دکتر احمد السید النجار، مسؤول مطالعات اقتصادی در مؤسسه الاهرام و از برجسته ترین مخالفان قرارداد کوییز در مصر، موضوع تمرکز بر دستاوردهای اقتصادی

کوییز در اردن بیشتر تبلیغاتی و بدون پرداختن به برخی وجوه فنی اقتصادی بوده است؟! آقای نجار در کتاب اخیرا خود، با اتکا به آمارهای رسمی اردن می‌نویسد: «در پاسخ به برخی ادعاهای مربوط به دستاوردهای اقتصادی اردن از قرارداد کوییز باید گفت که در ازای افزایش میزان صادرات اردن به آمریکا یعنی افزایش رقم ۳۱ میلیون دلاری صادرات در سال ۱۹۹۹ به رقم حدود ۷۰۵ میلیون دلار در سال ۲۰۰۳، لازم است به داده افزایش واردات اردن از اسرائیل یعنی افزایش رقم ۲۹ میلیون دلار واردات در سال ۱۹۹۹ به رقم حدود ۱۳۴ میلیون دلار در سال ۲۰۰۳ و علاوه بر آن، به تغییر موازنه تجاری مثبت اردن با اسرائیل در سال ۱۹۹۹ به میزان حدود ۲۴+ میلیون دلار به نفع اردن، به کسری فاحش تراز بازرگانی اردن و اسرائیل در سال ۲۰۰۳ به میزان ۲۶- دلار به ضرر اردن نیز توجه نمود»؟! آقای سید النجار همچنین در نقد کوییز در اردن با ارایه برخی دیگر داده‌های اقتصادی آورده است: «اگر بخواهیم سهم صنایع تبدیلی مرتبط با صنایع تولید لباس‌های آماده در اردن در تولید ناخالص داخلی این کشور را به صورتی دقیق و علمی بررسی کنیم، می‌بینیم برخلاف تبلیغات صورت گرفته، این سهم نه تنها افزایش نیافته، بلکه در مواردی کاهش و نقصان هم داشته است. سهم صنایع یاد شده در تولید ناخالص داخلی اردن در سال ۱۹۹۰ حدود ۱۵ درصد بوده و این سهم در سال ۱۹۹۹ به ۱۶ درصد می‌رسد و این رقم ناخالص در سال ۲۰۰۰ ثابت می‌ماند و در سال ۲۰۰۱ از ۱۶ درصد به ۱۵ درصد و در سال ۲۰۰۲ دوباره به ۱۶ درصد می‌رسد!!! اما سهم بخش منسوجات و لباس در تولید ناخالص داخلی اردن از ۷ درصد در سال ۱۹۹۰ به میزان ۶ درصد در سال‌های ۱۹۹۹ و ۲۰۰۰ کاهش یافته است؟! بنابراین با در نظر گرفتن آمار و ارقام مزبور، می‌توان به این

نتیجه رسید که سهم بخش‌های مربوط به صنایع تبدیلی و تولید پوشاک، لباس و منسوجات متعاقب امضای قرارداد کوییز در کلیت تولید ناخالص داخلی فاقد هر گونه رشد و ترقی محسوس بوده است و این موضوع به معنی عدم بهره‌مندی واقعی اقتصاد اردن از مزایا و منافع قرارداد کوییز بوده است. تمام موارد مذکور در جدول زیر آورده شده است:

جدول شماره (۱):

سال	سهم	سهم صنایع	سهم	صادرات	واردات	تراز	صادرات	واردات	تراز
	صنعت	تبدیلی در	صنایع	کالا به	کالا از	بازرگانی	اردن به	اردن از	بازرگانی
	در تولید	تولید ناخالص	پوشاک و	آمریکا به	آمریکا به	اردن با	اسرائیل	اسرائیل	اردن با
	ناخالص	داخلی	منسوجات	میلیون	میلیون	آمریکا به	به میلیون	به میلیون	سراییل به
	داخلی		از صنایع	دلار	دلار	میلیون	دلار	میلیون	میلیون
			تبدیلی			دلار	دلار	دلار	دلار
۱۹۹۰	%۲۸	%۱۵	%۷						
۱۹۹۹	%۲۶	%۱۶	%۶	۳۱	۳۰۳	-۲۷۲	۵۲/۸	۲۹	+۲۳/۸
۲۰۰۰	%۲۵	%۱۶	%۶	۷۵	۳۰۴	-۲۲۹	۷۸	۲۰/۳	+۷/۷۰
۲۰۰۱	%۲۵	%۱۵	..	۲۴۲	۳۴۳	-۱۰۱	۱۱۲	۱۱۱/۴	+۰/۶
۲۰۰۲	%۲۶	%۱۶	..	۴۳۸	۴۰۴	+۳۴	۱۳۶/۷	۱۲۵/۸	+۱۰/۹
۲۰۰۳	۷۰۵	۴۹۲	+۲۱۳	۱۰۸	۱۳۳/۹	-۲۵/۹

منبع: بخش مربوط به سهم منابع و صنایع تبدیلی و بخش منسوجات و لباس در تولید

خالص داخلی: World bank, world development indicators 2004, several issues.

منبع بقیه جدول:

Imf, Direction of trade statistics yearbook 2004, p,77.513

با بررسی جدول بالا البته تأثیرات مثبت قرارداد کوویز با اردن بر تجارت اردن با آمریکا، کاملاً واضح است؛ چنان که میزان صادرات کالاهای اردنی به آمریکا از رقم ۳۱ میلیون دلار در سال ۱۹۹۹ به ۷۰۵ میلیون دلار در سال ۲۰۰۳ افزایش یافته است و طبیعی است که عمده این صادرات لباس بوده است. اما متقابلاً واردات اردن از آمریکا نیز از میزان ۳۰۳ میلیون دلار در سال ۱۹۹۹ به حدود ۴۹۲ میلیون دلار در سال ۲۰۰۳ افزایش داشته است؛ به بیان دیگر میان افزایش صادرات اردن به آمریکا با افزایش واردات اردن از آمریکا ارتباط مستقیم وجود دارد و نتیجه آن نوعی دگرگونی در تراز بازرگانی اردن با آمریکا به ترتیب ارقام زیر بوده است ۲۷۲- در سال ۱۹۹۹ سپس ۲۲۹- در سال ۲۰۰۰ و آن گاه ۱۰۱- در سال ۲۰۰۱ و سرانجام ۳۴+ میلیون دلار در سال ۲۰۰۳ که بدون شک ورود محصولات کوویز اردن به بازار آمریکا، محصول دستاورد بزرگ اخیر اقتصادی برای اردن بوده است.

اما بررسی همین جدول همچنین بیانگر افزایش میزان مبادله میان اردن و اسرائیل با ویژگی برتری صادرات اسرائیل به اردن است؛ به گونه این که تراز بازرگانی اردن با اسرائیل از رقم ۲۳/۸+ به نفع اردن در سال ۱۹۹۹ به میزان ۲۵/۹- به ضرر اردن در سال ۲۰۰۳ می‌رسد.

بررسی تطبیقی قراردادهای کوییز اردن و مصر با یکدیگر

قرارداد کوییز اردن که عملاً در سال ۱۹۹۹ اجرایی گردید، در شرایطی کاملاً متفاوت از نوع مصری آن شکل گرفت: اول، افزایش صادرات محصولات کوییز اردن به آمریکا در فاصله سال‌های ۱۹۹۹-۲۰۰۰ در سایه نظام سهمیه‌ای حاکم بر بازارهای آمریکا و مسدود بودن این بازارها بر روی کالاهای آسیایی صورت گرفت؛ بنابراین عملاً با شروع سال ۲۰۰۵ و لغو نظام سهمیه‌ای در بازار آمریکا محصولات اردنی دچار مشکلات فراوانی در آمریکا شدند؛ دوم، اردن کشوری است که برخلاف مصر فاقد هر گونه تجربه و مهارت در موضوع تولید و صدور منسوجات بوده است؛ بنابراین بر خلاف مصر که دارای تجارب تاریخی و اندوخته‌های فراوان در این زمینه و البته برخوردار از پنبه و کارگر ماهر و با دست مزد ارزان می‌باشد، هر گونه موفقیتی هر چند اندک برای اردنی‌ها در این زمینه می‌تواند قابل توجه باشد؛ چون تمام این فرایندها می‌تواند به تأسیس و احداث صنعتی کاملاً جدید و نوپا در اردن شود؛ با این حال برآنیم تا غیر از دو مورد یاد شده، تفضیل به برخی تمایزات میان کوییز اردن و مصر بپردازیم.

الف: در قرارداد کوییز اردن سهم کالا و یا خدمات اسرائیلی در تولیدات منسوجات حداقل ۸ درصد و در تولیدات صنایع هاتیک ۷ درصد در نظر گرفته شده است؛ در حالی که قرارداد کوییز مصر تنها محدود به منسوجات بوده و سهم کالا و یا خدمات اسرائیلی در آن حداقل ۱۱/۸ درصد می‌باشد.

ب: در قرارداد کوییز اردن امکان مشارکت کالا و یا خدمات عرضه شده از

سرزمین‌های فلسطینی ۱۹۶۷ در نظر گرفته شده است؛ در حالی که قرارداد کوییز مصری

فاقد چنین پیش بینی است.

ج: براساس قرارداد کوویز اردن مناطق تحت پوشش کوویز تنها منحصر به مناطقی خاص در مجاورت مرزهای اردن و اسرائیل می باشد؛ در حالی که مناطق تحت پوشش کوویز در مصر فاقد چنین ویژگی می باشد؛ (مناطق کوویز مصر محدود به مناطقی صنعتی در قاهره، اسکندریه و پورت سعید شده که البته گسترش این مناطق قابل بررسی و امکان پذیر است).

د: در قرارداد کوویز اردن لازم است تا هر قطعه لباس تولیدی به میزان ۸ درصد از کالا و یا خدمات وارداتی از اسرائیل بهره مند شود؛ در حالی که بر اساس نوع مصری آن، ضرورتاً لازم نیست سهم اسرائیل در هر قطعه تعیین شود، بلکه نسبت سهم کالا و یا خدمات اسرائیلی به صورتی کلی در تولیدات سه ماهه کوویز محاسبه می شود.

ه: موضوع ترتیب و توالی ورود اردن به سازمان تجارت جهانی در مقایسه با نحوه و ترتیب مشارکت مصر در سازمان مزبور دارای اهمیت است. در اردن ابتدا قرارداد کوویز منعقد شد و پس از آن، قرارداد منطقه آزاد تجاری میان اردن و آمریکا امضا شد و سپس اردن با حمایت آمریکا فرایند عضویت در سازمان تجارت جهانی را پیگیری نمود؛ در حالی که مصر قبلاً عضو سازمان تجارت جهانی بوده است.

آخرین نکته درباره کوویز اردن این است که امروز سرمایه گذاری اسرائیلی در مناطق تحت پوشش کوویز اردن بسیار محدود بوده و عمده سرمایه گذاری ها از طرف اتباع کشورهای شرق و جنوب شرق آسیا انجام پذیرفته؛ چون براساس قرارداد کوویز اردن پس از برآورده شدن انتظار مشارکت ۸ درصدی اسرائیل در تولید کالا، دیگر هیچ محدودیتی

برای مشارکت دیگر اطراف در نظر گرفته نشده است و به این ترتیب، ۴۰ درصد از نیروی کار شاغل در مناطق صنعتی اردن همچنین بخش قابل توجهی از سرمایه‌گذاری‌ها متعلق به اتباع شرق و جنوب شرق آسیا می باشد.

برآورده نشدن عملی افزایش اشتغال زایی

امروز پس از گذشت بیش از یکسال از اجرایی شدن قرارداد کوییز مصر، هیچ یک از انتظارات و وعده‌های افزایش فرصت‌های شغلی جدید در مناطق صنعتی کوییز عملی نشده است؛ به گونه‌ای که تمام آمارهای رسمی موجود، حکایت از ثابت ماندن میزان اندک کارگران و نیروی انسانی در مناطق صنعتی کوییز به همان میزان قبل از انعقاد و اجرایی شدن کوییز دارد. فقط برخی آمارها نشانگر افزایش بسیار جزئی تعدادی نیروی انسانی غیرمصری در مناطق صنعتی کوییز می باشد که بسیاری بر این باورند افراد مزبور، کادر فنی و مشاوران اسرائیلی ناظر بر مناطق صنعتی کوییز می باشند. اما در بُعد اقتصادی ملی مصر باید خاطر نشان کنیم که اجرایی شدن توافقنامه کوییز، باعث ایجاد مشکلات به مراتب بیشتر از گذشته برای کارگاه‌ها و مؤسسات تولیدی نساجی در خارج از مناطق صنعتی کوییز شده است؛ به گونه‌ای که گفته شده، برخی از کارگاه‌های کوچک یاد شده مجبور شده‌اند برای غلبه بر مشکلات روبه افزایش اقتصادی خود، بخشی از نیروهای کاری خود را اخراج نمایند (تاکنون هیچ مستند معتبری موضوع اخیر را تأیید نکرده و فقط برخی مطبوعات و رسانه‌های مخالف دولت به طرح چنین ادعاهایی پرداخته‌اند).

عدم مشمولیت مؤسسات بزرگ در طرح کوپیز

بسیاری از مناطق بزرگ و وسیع تولید پوشاک و منسوجات در مصر (مناطقى که بیشترین مؤسسات تولیدی پوشاک در آن جا متمرکز شده اند) شامل مقررات کوپیز نمی‌باشند و مقررات اخیر، فقط شامل برخی تولید کنندگان متوسط و کوچک می‌باشند که توان رقابتی کمتری در مقایسه با رقبای بزرگ‌تر مصری داشته‌اند، همین امر، موجب بروز مشکلات فراوانی برای مؤسسات بزرگ‌تر و با سابقه‌تر تولید پوشاک در مصر شده (مثلاً گفته می‌شود فقط ۳۹ درصد از کارگاه‌های تحت پوشش کوپیز قبل از پیوستن به کوپیز دارای تجربه صدور کالا به خارج از مصر بوده‌اند). حتی پیشنهادات سفرای آمریکا و اسرائیل در گسترش مناطق کوپیز در مصر (نظیر مناطقی در سینا) عمدتاً بر مناطقی متمرکز بوده که فاقد مزیت نسبی و تجربه در تولید منسوجات در مقایسه با دیگر مناطق بوده‌اند؛ به گونه‌ای که برخی موارد پیشنهادات یاد شده، موجب بروز نوعی سوء تفاهم در افکار عمومی مصر مبنی بر نیت آمریکا و اسرائیل در ایجاد مؤسسات جدید تولید پوشاک در مناطقی بدون هر گونه مزیت و امکانات تولید و صادرات پوشاک به عنوان رقیب صنایع و مؤسسات بزرگ مصری و میراث دار تجارب انبوه اندوخته شده گردیده است.

کاهش صادرات منسوجات مصر (در بازارهای غیر از آمریکا)

براساس اسناد و آمار رسمی منتشره شده در مصر، یکسال پس از اجرایی شدن پروتکل کوییز جایگاه محصولات مصری در زمینه منسوجات در بازارهای جهانی (غیر از آمریکا) با افت شدیدی مواجه بوده است؛ به گونه‌ای که در کنار کاهش صادرات منسوجات مصر به بازارهای جهانی غیر از آمریکا شاهد افزایش صادرات منسوجات مصری به آمریکا بوده‌ایم.

مشکلات قانونی امضای پروتکل کوییز

همان طور که قبلاً نیز اشاره شد، توافقتنامه کوییز بدون تصویب و دخالت قوه مقننه در مصر و به صورت پروتکل الحاقی به قرارداد صلح مصر و اسرائیل در سال ۱۹۷۹ از جانب قوه مجریه مصر امضا و به عنوان تصویب نامه قوه مجریه و هیأت دولت ابلاغ و اجرایی شده است؛ بنابراین مشکلات قانونی عدم تصویب قرارداد در مجلس مصر (به عنوان قرارداد منعقد با طرف خارجی) همواره یکی از ایرادات وارده بر آن بوده است.

لغو نظام سهمیه‌ای در تجارت منسوجات

بسیاری از کارشناسان بر این باورند که به دنبال لغو نظام سهمیه‌ای در تجارت منسوجات در بازار آمریکا از ابتدای سال ۲۰۰۵ و شروع اجرای پروتکل کوییز، مصر درست همزمان با آغاز لغو نظام یاد شده بسیار بعید خواهد بود که با توجه به پایین رقابت‌پذیری کالاهای مصری در مقایسه با انواع آسیایی آن، پروتکل کوییز بتواند نفعی را

برای صادرکنندگان مصری داشته باشد؛ بنابراین با توجه به استدلال حامیان امضای کوویز (موضوع نگرانی از تسلط تولیدکنندگان آسیایی منسوجات بر بازارهای جهانی)، با لغو نظام سهمیه‌ای حاکم بر بازار آمریکا دوباره محصولات مصری ناچار خواهند بود با رقبای آسیایی خود در بازار آمریکا مواجه شوند (گفته می‌شود تنها چین ۷۵ درصد واردات آمریکا از منسوجات را در اختیار خود دارد). علاوه بر آن، با در نظر گرفتن تجارب ذی‌قیمت آسیایی‌ها در امور بازاریابی و پایین بودن هزینه تولیداتشان بعید خواهد بود که حتی با وجود برخورداری کالاهای مصری از اندک معافیت‌های گمرکی، کالاهای مذکور بتوانند به رقابت با تولیدات انبوه و ارزان آسیایی بپردازند. در همین رابطه، برخی کارشناسان در توجیه انتقادات خود علیه کوویز، این موضوع را مطرح می‌کنند که به دنبال باز شدن طبیعی بازارهای آمریکا بر تولیدات پوشاک و منسوجات اعضای سازمان تجارت جهانی (به خاطر لغو نظام سهمیه‌ای) دیگر توجیه اقتصادی چندانی برای امضای کوویز باقی نخواهد ماند؛ بر همین اساس، برخی صاحب نظران بخش عمده موفقیت‌های نسبی اردن در زمینه کوویز را مرهون برخورداری کالاهای اردنی از مزایای نظام سهمیه‌ای حاکم بر بازار منسوجات آمریکا دانسته و مدعی نگرانی شدید اردن نسبت به ضررهای وارده بر خود پس از لغو نظام سهمیه‌ای شده‌اند.

مغایرت کوویز با مقررات تجارت آزاد جهانی

در واقع قرارداد کوویز، نوعی نظام تعرفه‌ای و تجاری تفضیلی به حساب می‌آید. اما یادآوری این نکته بسیار اساسی و پر اهمیت است که اعمال و وضع شروط ترجیحی از

طرف یک کشور عضو سازمان تجارت جهانی برای کالاهای عضوی دیگر در سازمان مزبور برخلاف مقررات و قوانین سازمان تجارت جهانی می باشد. براین اساس، بسیاری از اصول پروتکل کویز از نظر قانونی و حقوقی در تعارض با مقررات سازمان تجارت جهانی بوده و همین مسأله امکان لغو نگرانی آن از طرف W.T.O را معتمل می سازد؛ چنان که بسیاری از کارشناسان در ابراز نگرانی نسبت به آینده کویز بر این باورند که قرارداد کویز و برخورداری از معافیت های گمرکی و تسهیلات ترجیحی در بازارهای اروپایی و آمریکایی دایمی نخواهند بود. در همین ارتباط، این ایراد اساسی بر قراردادهای کویز در اردن و مصر وارد است که بر خلاف مقررات تجارت آزاد جهانی و بدون هیچ توجیه اقتصادی مناطق تحت پوشش کویز مجبورند تنها به خاطر برخورداری از نظام گمرکی ترجیحی در بازار آمریکا (امری خلاف مقررات W.T.O) بدون در نظر گرفتن مطلوبیت و سود اقتصادی سهم معینی از کالا و یا خدمات اسرائیلی را در تولیدات خود شریک نمایند؛ در حالی که چه در مصر و یا اردن مناطق صنعتی کویز می توانند به راحتی همان خدمات اسرائیلی را از جاهایی دیگر در دنیا با مطلوبیت و سود اقتصادی بیشتر تهیه نمایند. از آنجایی که تحقق عکس چنین قضیه ای امکان ندارد (برخورداری کالاهای اسرائیلی از سهم معینی از عوامل تولیدی مصری یا اردنی برای برخورداری از تسهیلات ترجیحی در بازار آمریکا)؛ بنابراین موضوع اخیر نقض آشکار اصل مزیت و سود اقتصادی بیشتر در تجارت آزاد جهانی به حساب می آید.

بهره مندی بیشتر اسرائیل از کوییز

بنابر مطالبی که در بالا به آن‌ها پرداخته شد، وضعیت مقررات کوییز به گونه‌ای است که عملاً اسرائیل، اولین و مهم‌ترین طرف سود کننده در آن می‌باشد (موضوعی خلاف تجارت برابر و مغایر با اصول تجارت آزاد جهانی)؛ از این رو ما برآنیم تا با استناد به آمار و ارقام رسمی منتشر شده به موضوع بهره مندی بیشتر اسرائیل از کوییز بپردازیم.

براساس گزارش‌های مختلف، میزان واردات مصر از اسرائیل در سال ۲۰۰۵ به مراتب بیش از سال قبل از آن بوده است (هر چند واردات به مصر در چارچوب کوییز سهم بسیار اندکی در کلیت افزایش واردات اسرائیلی به مصر داشته است که در جداول ضمیمه گزارش به آن‌ها پرداخته شده است). در هر حال، دایره کوییز در وزارت خارجی مصر رسماً میزان واردات مصر از اسرائیل در چارچوب کوییز را حدود ۳۴/۵ میلیون دلار در سال ۲۰۰۵ اعلام کرده است اما با در نظر گرفتن داده‌های جدول زیر در مورد قیمت کالاهای وارداتی از اسرائیل در کوییز مصر به راحتی مشاهده می‌شود که بجز سه مورد کالاهای بافت آستری مشکی، مواد شیمیایی صنعتی و پارچه‌کشی کائوچویی بقیه کالاهای اسرائیلی وارده در کوییز، اندکی گران‌تر از انواع مصری و یا خارجی آن می‌باشند و طرف مصری نیز ظاهراً چاره‌ای جز پذیرفتن آنها به امید برخورداری از ترجیحات گمرکی در بازار آمریکا ندارد.

جدول شماره (۲)

منشأ		قیمت های اسرائیلی	نوع کالا
مورد دیگر از کشورها	قیمت		
آلمان	۰/۹۱ دلار/متر	۰/۸۸ دلار/متر	بافت آستری مشکی
مصر	۱/۲ دلار/مخروط	۱/۳۷ دلار/مخروط	نخ سفید
مصر	۰/۶۹ دلار	۰/۷۱ دلار	کارتون ۵ طبقه ۳۹ در ۳۸
مصر	۰/۸۶ دلار	۰/۹۰ دلار	کارتون ۵ طبقه ۲۳ در ۴۰
مصر	۳۳ دلار/۱۰۰۰ پی سی	۴۸ دلار/۱۰۰۰ پی سی	کیفهای حجم ج
مصر	۴/۱۳ دلار/ک.گرم	۱۳/۳ دلار/ک.گرم	مواد شیمیایی صنعتی
مصر	۰/۵ دلار/متر	۰/۱۰ دلار/متر	پارچه مخلوط به مواد کشدار
چین	۴/۶۵ دلار/ک.گرم	۴/۷۰ دلار/ک.گرم	پارچه تکی صوفی

rmg export council, December 2005: منبع

بنابراین می‌بینیم که برخی اقلام اسرائیلی وارده به کویز مصر اندکی گران‌تر از

انواع مصری و یا خارجی آن است.

در توضیح بهره‌مندی بیشتر اسرائیل از پروتکل کوییز، یادآوری این موضوع نیز اهمیت دارد که در هر حال بخشی از محصولات تولیدی در مناطق کوییز خواه یا خواه وارد بازار مصرفی مصر می‌شود؛ بنابراین با در نظر گرفتن معافیت گمرکی کالا و خدمات اسرائیلی وارده به مناطق کوییز می‌بینیم بخشی از این موارد به راحتی از معافیت‌های گمرکی در بازار مصرفی مصر برخوردار می‌شوند.

آخرین وضعیت و نتایج قرارداد کوییز

در مورد آخرین وضعیت و دستاوردهای آمار کمی و کیفی قرارداد کوییز، ابتدا باید گفت که متأسفانه اختلافات فاحش و قابل توجهی میان داده‌های آرایه شده مصری، اسرائیلی و آمریکایی وجود دارد. علاوه بر آن، داده‌های خاص جهات مصری نیز هیچ گونه انطباقی با همدیگر ندارند. برای نمونه، آمار و ارقام صادره از سوی وزارت تجارت خارجی مصر با گزارش‌های دستگاه مرکزی بسیج عمومی و اداره آمار در مصر، هیچ گونه همخوانی با همدیگر ندارند. در این رابطه گفته شده، لحاظ گردیدن آمار صادرات شرکت‌های منسوجات و پارچه مصری خارج از کوییز به آمریکا در داده‌های اداره آمار و همچنین لحاظ شدن ارقام و عوارض گمرکی کالاها و وارداتی به مصر در داده‌های اخیر، مهم‌ترین دلایل اختلافات آماری با وزارت تجارت خارجی مصر می‌باشد (زیرا کالاها و خدمات وارداتی از اسرائیل در چارچوب کوییز معاف از مالیات و عوارض بوده؛ بنابراین شامل آمار دستگاه مرکزی آمار مصر نمی‌شود). در هر صورت، افزایش واردات اسرائیل به

مصر در سال ۲۰۰۵ و افزایش اندک صادرات منسوجات مصری به آمریکا در مقایسه با سال قبل از آن قابل توجه می باشد؛ هر چند بیان این نکته نیز مهم می باشد که افزایش صادرات اسرائیل به مصر در چارچوب کوییز تنها بخش اندکی از کلیت افزایش صادرات اسرائیل به مصر را در بر می گیرد.

درخصوص آخرین آمار و داده های کوییز، اگر ارقام آمریکایی را در مقایسه با اعداد متفاوت مصری و اسرائیلی به عنوان آماری نزدیکتر به واقعیت در نظر بگیریم، می توان گفت که به طور کلی، صادرات پوشاک و منسوجات مصری به آمریکا (با لحاظ کردن صادرات محصولات تولیدی در کوییز و خارج از آن به آمریکا) در سال ۲۰۰۵، حدود ۸/۱ درصد نسبت به سال قبل از آن افزایش داشته است (افزایش از رقم ۵۸۰ میلیون دلار در سال ۲۰۰۴ به حدود ۶۷۲ میلیون دلار در ۲۰۰۵)؛ بنابراین در صورتی که این نتایج را دقیق در نظر بگیریم می بینیم که فاصله زیادی میان وعده های داده شده در مورد کوییز با واقعیات آن وجود دارد. این مسأله به ویژه با در نظر گرفتن رشم واردتی به کوییز با واقعیات آن وجود دارد. این مسأله به ویژه با در نظر گرفتن رقم وارداتی به کوییز مصر (رقمی حدود ۳۴/۵ میلیون دلار) یعنی سه برابر میزان صادرات پوشاک مصر به آمریکا بیشتر اهمیت می یابد.

آسیب شناسی صنایع پوشاک مصر

بنابر عقیده و اجماع کارشناسان مسایل اقتصادی در مصر مشکل اصلی که صنایع پوشاک و نساجی مصر از آن رنج می برد، بیشتر ناشی از فرسودگی صنایع مزبور و ناتوانی

در رقابت جهانی و بازاریابی محصولات می باشد و کارشناسان مزبور، در این خصوص بیش از هر چیز بر لزوم توسعه و نوسازی صنایع نساجی تأکید دارند و در غیر این صورت، برخورداری از معافیت های گمرکی بعید خواهد بود که چاره ساز مشکلات صنایع نساجی مصر باشد. برخی کارشناسان در این رابطه این موضوع را یادآوری می نمایند که با وجود برخورداری محصولات مصری از معافیت گمرکی در بازار آمریکا هنوز هزینه تولید منسوجات در مصر حدود ۲۵ درصد از انواع چینی آن گران تر است و جدای از این ها، مصر هیچ گاه نتوانسته حتی در زمان برقراری نظام سهمیه ای در بازار آمریکا به طور مطلوب و کامل از ظرفیت و سهمیه پنج درصدی خود استفاده کند و تمام این مشکلات به عدم توجه در هزینه تولید و فرسودگی صنایع نساجی مصر و ناتوانی در رقابت جهانی و بازاریابی بر می گردد.

آقای دکتر احمد السید النجار، کارشناس اقتصادی الاهرام و از منتقدان شناخته شده کوییز، معتقد است که ریشه اصلی مشکلات صنایع نساجی مصر در نپذیرفتن میانگین سود معتدل تر به هدف تمرکز بر بازارهای داخلی و خارجی بیشتر می باشد که این امر به ناتوانی بیشتر در خصوص بازاریابی و ادامه تکیه بر روش های سنتی تولید و بازاریابی آسان و بی دردسر در آمریکا منتهی می شود؛ بنابراین ادامه چنین روندی به صورت توقف ابتکار و خودانگیختگی ملی در توسعه و نوسازی صنایع مصری پوشاک لباس و وابستگی هر چه بیشتر به عوامل خارجی بروز خواهد نمود. نامبرده در انتقاد از وضعیت صنایع پوشاک مصر می گوید، چگونه است که صنایع منسوجات در مصر با وجود تجارب محدود دویست ساله خود، قادر به رقابت با صنایع ده ها ساله اسرائیلی نمی باشد و حتی زمانی که حفظ تسلط

آن بر بازار مصرف داخلی مصر تضمین می‌شود، قادر به رقابت با محصولات چینی و تونس و سوری نیست؟ نامبرده می‌افزاید که حتی در زمان برقراری نظام‌های حمایتی دولت از صنایع داخلی پوشاک می‌بینیم با وجود برخورداری محصولات مصری از بازار مصرف گسترده داخلی و حتی عربی در منطقه، این نوع سیاست‌های حمایتی به رکود بیشتر تولیدات نساجی مصر منجر می‌شود؛ چون تولیدکنندگان بی‌جهت در پی سودجویی بیشتر از بازار انحصاری داخلی برمی‌آیند (سودجویی بدون انتفاع کارگر و طبقه ضعیف از آن) آن‌گاه نیروی کار فراوان مصری به جای مشارکت در امر تولید ملی به سراغ قاچاق ارزان‌تر چینی و آسیایی در بازار مصر می‌رود و به این ترتیب، مشکلات صنایع نساجی بیش از گذشته وخیم‌تر می‌شود.

آقای النجار، توسعه صنایع نساجی، تمرکز بر آموزش کارگران به ویژه استفاده از تجارب چینی‌ها را بهترین راه حل مشکلات صنایع نساجی مصر، به جای پیوستن به طرح کوییز می‌داند. چنان که در همین رابطه آقای مهندس جبالی از دیگر کارشناسان برجسته امور نساجی مصر قیمت‌های بالا و بدون دلیل مواد خام پنبه‌ای در مصر را بزرگ‌ترین عامل زیان‌های مالی بنگاه‌های تولید پارچه و لباس در مصر دانسته و بر این باور است که قیمت‌های بالای مواد مزبور به رغم کیفیت ممتاز و بی‌بدیل پنبه مصر برخلاف واقعیات عرصه بازار جهانی می‌باشد.

بطور کلی صاحب نظران امور اقتصادی مصر، فقدان سرمایه‌گذاری مؤثر و قابل توجه در صنایع نساجی در طول بیست سال گذشته را یکی از مهم‌ترین عوامل رکود بن‌بست در صنایع نساجی معرفی کرده‌اند و در این مورد، به نتایج جالب و پر اهمیت

سرمایه‌گذاری عظیم سوری‌ها در امور نساجی طی سال‌های اخیر توجه می‌نمایند (سوریه در ده سال گذشته میلیاردها دلار در نساجی و پارچه بافی سرمایه‌گذاری کرده؛ در حالی که مصر حتی ۱ درصد سرمایه‌گذاری سوریه را نیز طی مدت مزبور در صنایع مشابه نداشته است). در بحث آسیب‌شناسی مشکلات صنایع نساجی در مصر لزوم توجه به آموزش نیروی انسانی ماهر نیز اهمیت دارد؛ زیرا بر مبنای داده‌های رسمی از میان یک میلیون کارگر فعال در بخش نساجی مصر (یعنی ۳۰ درصد از کل نیروی فعال در کشور) حدود ۷۰ درصد اساساً بی‌سواد می‌باشند.

نتیجه‌گیری

با در نظر گرفتن آرای موافقان و مخالفان پروتکل کوئیز و همچنین توجه به نتایج حاصل از آن، به سختی می‌توان در مورد دستاوردهای مثبت آن برای اقتصاد و صنایع نساجی مصر صحبت نمود. هر چند لازم است این موضوع را نیز مدنظر قرار دهیم که هنوز فرصت زیادی از اجرایی شدن کوئیز نمی‌گذرد؛ بنابراین شاید یکی از موارد ضریب خطای گزارش موجود، توسل به بررسی تطبیقی نتایج کوئیز میان اردن و مصر در فاصله‌های زمانی متناسب باشد؛ با این حال اگر صرفاً بررسی فنی و اقتصادی قرارداد مدنظر باشد، دست‌کم می‌توان گفت که در فاصله زمانی فوریه ۲۰۰۵ (زمان اجرایی شدن قرارداد) اوت ۲۰۰۶ (زمان نگارش گزارش) قرارداد کوئیز فاقد دستاورد اقتصادی ملموس و قابل توجهی برای هر یک از اطراف مصری، اسرائیلی و یا آمریکایی بوده است (هر چند در این میان به طور طبیعی طرف اسرائیلی به مراتب بیش از اطراف مصری و یا آمریکایی

سود برده است) و احتمالاً به همین دلیل بسیاری از کارشناسان، موضوع کوییز را در بستر و چارچوب سیاسی و نه اقتصادی توجیه و تحلیل می نمایند (موضوع مکانیسم تشویقی افزایش همکاری منطقه‌ای عربی با اسرائیل).

آخرین نکته آن است که به عقیده بسیاری از صاحب‌نظران اقتصادی، کوییز تنها یک مکانیسم حمایتی از محصولات صنایع نساجی مصر می‌باشد که نمی‌توان برای حل مشکلات اساسی صنایع مزبور) از جمله نوسازی و افزایش سرمایه‌گذاری در آن(تنها به کوییز تکیه نمود. موضوع اخیر با توجه به فقدان فرمول مشخص نحوه تقویت اقتصاد ملی در روند مشارکت در اقتصاد جهانی حتی نگرانی‌هایی را نیز در مورد آسیب‌پذیری‌های اقتصاد ملی مصر در توافقات کوییز به وجود آورده است.

منابع

الف - منابع فارسی:

۱. گلرو، عباسی «کوییز مکانیسمی برای گسترش صلح میان اسرائیل و کشورهای عربی».

ب - منابع عرب:

۱. المصور، ۲۰۰۶/۲/۱۰، ص ۹.

۲. العالم اليوم، ۲۰۰۶/۲/۱۱، ص ۱۰.

۳. الموقف العربي، ۲۰۰۵/۱۲/۲۵.

۴. مازق صناعه النسیج، راویه الصاوی، الاهرام مورخ ۲۸ يوليو. ۲۰۰۶.

۵. السيد النجار، احمد «الانهييار الاقتصادي في عصر مبارك»، دار ميريت القايره، ۲۰۰۵.

۶. تقرير الاتجاهات الاقتصادية الاستراتيجية، مؤسسه الاهرام، ۲۰۰۶.

۷. ندوه الابعاد الاقتصادية و السياسيه لبروتوكل الكوييز المصري و خبره التجربه الاردنيه، مركز الدولي للدراسات المستقبلية و الاستراتيجية.

ج - منابع انگلیسی:

1. BEYODQIZ, SALAHEL. AMROUSI. ALAHRAMWEEKLY, 19-

25 JANU2006 JANU2005/17/12.

2. WWW.HAARETZ.COM.

ضمایم:

جدول شماره (۳): واژه تجاری مصر و اسرائیل (بدون نفت) براساس گزارش اداره آمار اسرائیل (به میلیون دلار).

سال	۲۰۰۱	۲۰۰۲	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵
صادرات	۲۰	۲۰/۳ (۲)	۲۲/۳ (۱۰)	۲۹ (۳۰)	۴۹/۱ (۶۹)
واردات	۴۵/۱	۲/۲۶ (۴۲)-	۲۶/۴ (۱)	۲۹/۴ (۱۱)	۹۳/۲ (۲۱۷)
میزان تجاری	-۱/۲۵	-۵/۹	-۴/۱	-۰/۴	-۴۴/۱

جدول شماره (۴): اقلام وارداتی مصر از اسرائیل (بدون نفت)

به میلیون دلار (منبع: دفتر آمار اسرائیل)

کالا	ژانویه - سپتامبر ۲۰۰۴	ژانویه - سپتامبر ۲۰۰۵
منسوجات	۴/۹	۲۲/۳ (۳۵۵)
مواد شیمیایی	۸/۵	۱۸/۴ (۱۱۶)
چوب و کاغذ	۳/۷	۸/۸ (۱۳۸)

کالا	ژانویه - سپتامبر ۲۰۰۴	ژانویه - سپتامبر ۲۰۰۵
پلاستیک و کائوچو	۱/۵	۵/۳ (۲۵۳)
ادوات	۱/۲	۳/۳ (۱۷۵)
مواد معدنی	۲/۲	۱/۹ (-۱۴)
غیره	-۲/۸	-۶/۶ (۱۳۶)
جمع	۳۲/۶	۶۴/۷ (۱۸۶)

جدول شماره (۵): واردات مصر از اسرائیل (به میلیون دلار)

منبع: دایره کویزر، وزارت صنعت و تجارت مصر

کالا	۲۰۰۱	۲۰۰۲	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵
انواع اسیدهای شیمیایی	(۰)	(۰)	(۰)	۰/۶۲	۳/۰۲ (۳۸۷)
ماده کولا	(۰)	(۰)	(۰)	۰/۷۷	۰/۹۳ (۳۱)

کالا	۲۰۰۱	۲۰۰۲	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵
پروپیلین	-/۱۸	-/۲۷ (۵۰)	(۰)	(۰)	-/۷
پلی اتیلن کمتر از ۹۴/۰	-/۱۲	-/۲۳ (۹۲)	-/۱۲ (-۴۸)	-/۲۸ (۱۳۳)	-/۴۴ (۵۷)
نخ های آغشته به پولی اتیلن کمتر از ۹۴/۰	(۰)	(۰)	(۰)	(۰)	-/۴۳
پولی پروپیلین خمیر یا مایع	(۰)	(۰)	(۰)	(۰)	-/۲۷
پولی اتیلن خمیر یا مایع	(۰)	-/۳۱	-/۲۶ (-۱۶)	(۰)	-/۱۹
ادوات خیاطی غیر منزلی	(۰)	-/۱۱	-/۱۷ (۵۵)	-/۰۲ (-۸۸)	-/۰۹ (۳۵۰)
پولیمرات اتیلن	(۰)	-/۱۱	-/۱۷ (۵۵)	-/۰۲ (-۸۸)	-/۰۹ (۳۵۰)
کل واردات مصر از اسرائیل	۱۸/۸	۹/۳۲ (-۵۰)	۶/۵۵ (-۳۰)	۱۰/۱۱ (۵۴)	۱۴/۵۹ (۴۴)



پروشکاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی