

This research has benefited from the support of the Center for International Private Enterprise (CIPE), under the project titled 'Enhancing Democracy Through Public-Private Dialogue II'.

Missed Opportunities amid Great Potential in the Agro Food Sector Promoting Dialogue among the Private Sector

Nancy Ezzeddine

About the author

Nancy Ezzeddine, who is trained in economics and development, is an economic researcher at the Lebanese Center for Policy Studies (LCPS). Her work focuses on economic impacts and trends in Lebanon. Ezzeddine is co-authoring a study on the governance of Lebanon's oil and gas sector. She previously worked as a consultant for the Economic and Social Commission for Western Asia (ESCWA) studying a range of social, economic, and sustainable development topics.

Executive Summary

Like many developing countries, the product space reveals that Lebanon has an important presence in the agro food sector. The products that dominate the sector's production are generally low-complexity products and tend to be less central to the production of many other goods. However, despite the limited complexity of the sector, the country has been adding new products with higher complexity by employing new technologies and specialized human capital. Notably, agro food has been one of the first sectors to gear exports to new markets where Lebanon has a clear comparative advantage, by capitalizing on the growing popularity of Mediterranean cuisine in the West.

Despite its several comparative advantages, the sector, which is mainly based on food production and processing, needs rehabilitation and support. A number of priorities are identified through this analysis including costs of production, safety, quality, and lasting shelf life. The study concludes that collaboration between the public and private sectors should focus on the fields of R&D to support innovation, market and marketing research to promote expansion, and training and funding to encourage compliance with international safety and quality standards.

Introduction

The manufacturing sector does not carry sizeable weight in Lebanon's economy and the history of the industrial sector is one of many missed development opportunities. Lebanon perennially posts the worst trade deficit in the Levant region excluding Palestine, due to the huge disparity between annual exports and imports. In 2015, Lebanon recorded a trade deficit of \$15.12 billion with total imports of \$18.08 billion and total exports of \$2.95 billion (Ministry of Industry). Today, industrial policy is restricted to a limited number of industrial financing schemes with subsidized interest rates, and several trade agreements with the EU and Arab countries. Moreover, with sluggish growth, fingers are being pointed at the country's ongoing electricity crisis and the war in Syria. The latter has had a clear effect, curtailing Lebanon's sole land export route to the region.

However, Lebanese industry has significant potential for growth and development should adequate policies be adopted. One avenue to formulate and implement such policies is through a sustainable mechanism of public-private dialogue (PPD) that increases accountability and transparency of those efforts and processes aimed at enhancing Lebanese industry. In this respect, the Lebanese Center for Policy Studies (LCPS) and the Association of Lebanese Industrialists (ALI), with the support of the Center for International Private Enterprise (CIPE), have convened cluster-oriented working groups in order to support industrial associations and enterprises in realizing their leadership role in the PPD process and identified consensus policy priorities of the industrial business community in Lebanon. The meetings provide a space for dialogue among private sector representatives to identify policy solutions through a collaborative process coupled with sound economic research in addressing key challenges facing the sector.¹

Through its role as dialogue facilitator, LCPS introduced evidence-based research to the PPD. Using the methodology of product space mapping, the discussion encourages industrialists to move beyond narrow transactional concerns to broader issues and opportunities of policy change, export-oriented growth, and institutional reform. This allows dialogue participants to better understand which and what mix of specific legal frameworks, regulatory rules, labor training services, market access rules, and infrastructure can significantly promote different types of economic activities. In this sense, the study's methodology suggests that Lebanon has the potential to climb the 'Stairway to Heaven' by facilitating the development of new complex products. These products are attractive in terms of the tradeoff between distance and complexity and their potential strategic value to improve the position of the country. Accordingly, Lebanon should focus on providing support and public inputs (such as infrastructure, regulation, etc.) to existing industries with the aim of improving their productivity and ability to conquer attainable opportunities.

¹ The setting in which private-sector interests would communicate their requests for assistance to the government, and the latter would goad the former into new investment efforts.' Dany Rodrik (2004)

Given that Lebanon has an important presence in the agro food sector, the first sectoral working group convened representatives from different agro food industrial associations. The agenda included discussions on the main challenges facing the sector, the feasibility of developing new complex agro food products, and prospects for expanding exports and export destinations. The agenda was designed to also include comprehensive crosscutting issues to ensure that sectoral discussions are not isolated from the broader process of policy-making. This setup provides more focus, greater incentives for participants to collaborate, and more opportunities for reaching common goals and lines of action.

Low-Complexity Agro Food Cluster

A product space is a network that mirrors the productive capacity or embedded knowledge of a country by highlighting the capabilities it possesses and the opportunities these imply. It is an industrial map that visualizes relatedness between different products traded in the global economy. Products that are tightly connected on the map share most of the requisite capabilities—both tangible and intangible inputs. Products located on the periphery of the map are technically less sophisticated products, including for instance raw materials and fresh vegetables. The further toward the center of the map products are located, the more sophisticated they are.

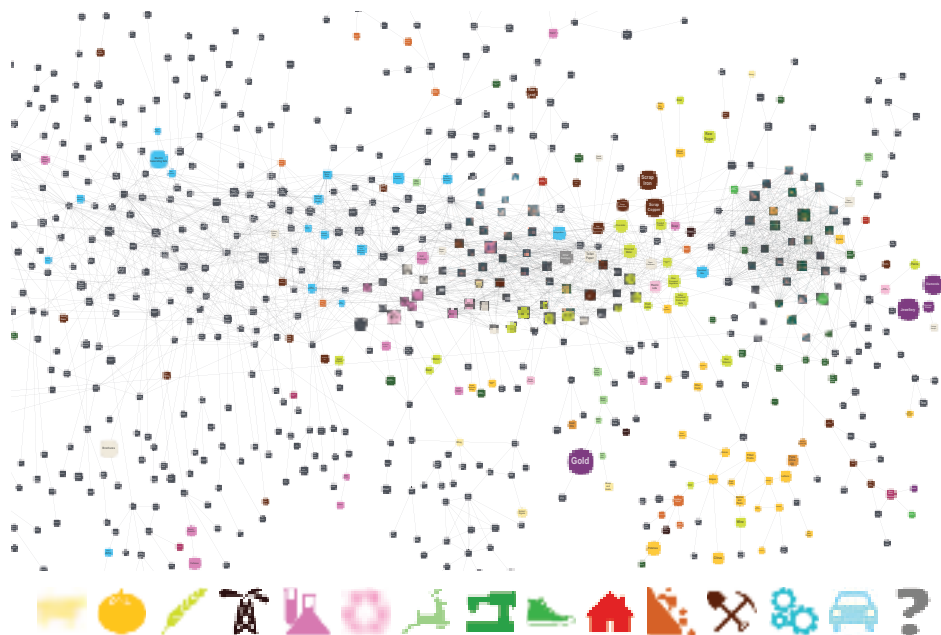
Using the methodology of product space mapping, LCPS research suggests that Lebanon's industrial sector has significant potential for development. The economic complexity index (ECI)² of Lebanon is not very high, but it is close to many complex products according to the product space. Therefore, Lebanon has the potential to produce these products without having to employ many new capabilities. Based on the opportunity gain index—which quantifies how much a country's position would improve relative to more complex products if that country starts making the product—and the product complexity index—a number unique to each product that captures how much productive knowledge the product requires—Lebanon should focus on facilitating the development of newer, more complex products.

2

The ECI is a number unique to each country that measures the amount of productive knowledge contained in the country.

Figure 1

Lebanon's product space in 2014



Source **The Observatory of Economic Complexity (OEC).**

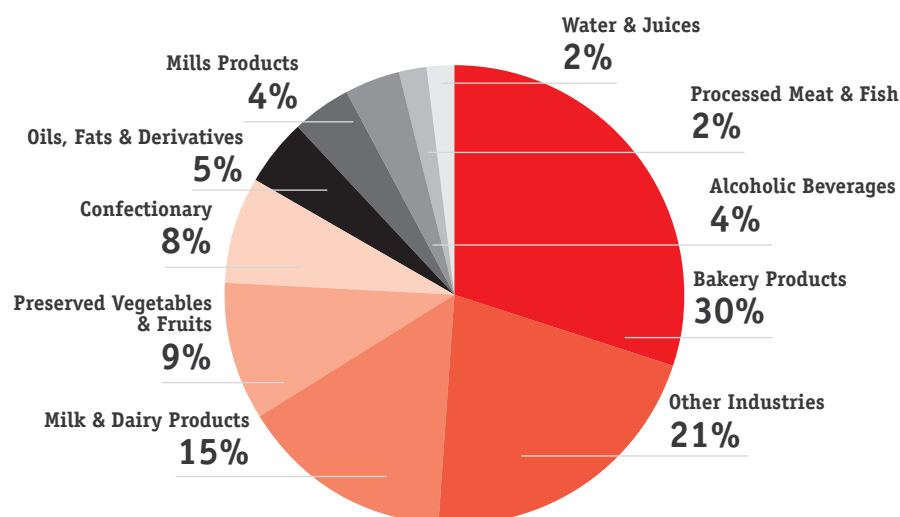
The color nodes represent products that Lebanon currently exports with revealed comparative advantage (RCA greater than one). The pale nodes are those in which Lebanon does not have a significant presence (RCA less than one). The color of each node corresponds to its 'community', a grouping of products requiring related productive knowledge similar to the notion of a sector.

Figure 1 shows that Lebanon's product space has not diversified significantly. The country mostly produces low-complexity products, which are located on the right side or periphery of the product space, making knowledge accumulation more difficult. Like many developing countries, the product space reveals that Lebanon has an important presence in the agro food sector (green and yellow nodes).

This sector benefits from significant economic standing since it is the largest industrial sector. In 2011 (latest available figures), it had an estimated size of \$1.11 billion and generated an estimated 26.3% of the industrial sector's value added and 4% of the country's GDP. The agro good sector is the largest employed industrial sector with an estimated workforce of 20,607, accounting for 25% of the industrial workforce. Currently, agro food enterprises account for the largest share of industrial establishments in Lebanon, with 18.2% of enterprises or some 736 companies involved in agro industrial activities (Ministry of Industry).

The highest share of agro food establishments is involved in the production of baked goods, comprising nearly 30% of total enterprises. Other industries with a high share of enterprises include milk and dairy with 15% of establishments as well as the processing and preservation of fruits and vegetables with 9.5% (figure 2).

Figure 2

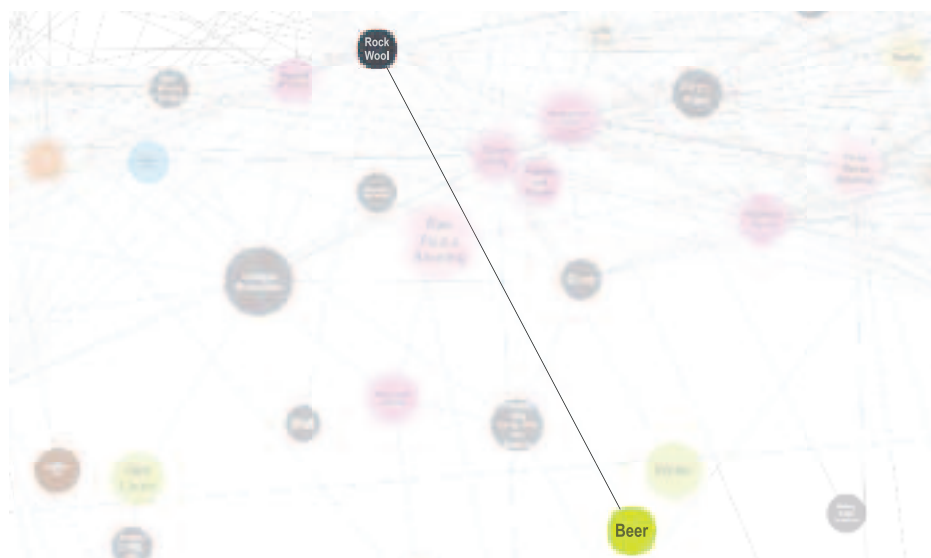
Agro food enterprises in Lebanon by type of production and percentage

Source **The Lebanese Industrial Sector Facts and Findings (2007).**

Products that dominate the sector's production are generally low-complexity products and tend to be less interconnected and more peripheral in the product space. This suggests that inputs required for the production of these foods are less central to the production of many other goods, making knowledge accumulation more difficult.

Using the example of beer (HS4: 2203) from the category of alcoholic beverages (with an export value of \$5.42 million), figure 3 displays that the beer's node in bright green is an isolated node with only one linkage to rock wool. Accordingly, the production of beer does not provide knowledge or inputs that facilitate diversification.

Figure 3

Product interrelatedness of beer

Source **The Observatory of Economic Complexity (OEC).**

Diversification in the Agro Food Cluster

Despite the limited complexity of Lebanon's agro food sector, the country has been adding new products in the industry with higher complexity by employing new technologies and specialized human capital. For instance, 16% of total imported industrial equipment was specialized for agro food production, indicating that the agro food sector is one of the most technologically advanced industrial sectors in the country. In addition to its significant employment generation potential, the sector also benefits from a well-trained labor base. A considerable number of students graduate yearly with specialized university degrees as well as vocational training in agro industrial processing and food quality management.

To shed light on how to increase the average complexity of a country's production, the product space can provide clues about what new products are feasible given Lebanon's constraints. These clues consider the tradeoff between existing productive knowledge (distance), complexity of a new product, and future diversification possibilities that the new productive knowledge would bring. Accordingly, the product space identifies seven complex target products in the foodstuff communities (HS2: 16-24) that are attainable given the country's productive knowledge. As a group, the agro food cluster is relatively close in terms of the country possessing the inputs required for its production and therefore should be easier to 'conquer'. These products are presented in table 1.

Table 1

Recommendations for Lebanon

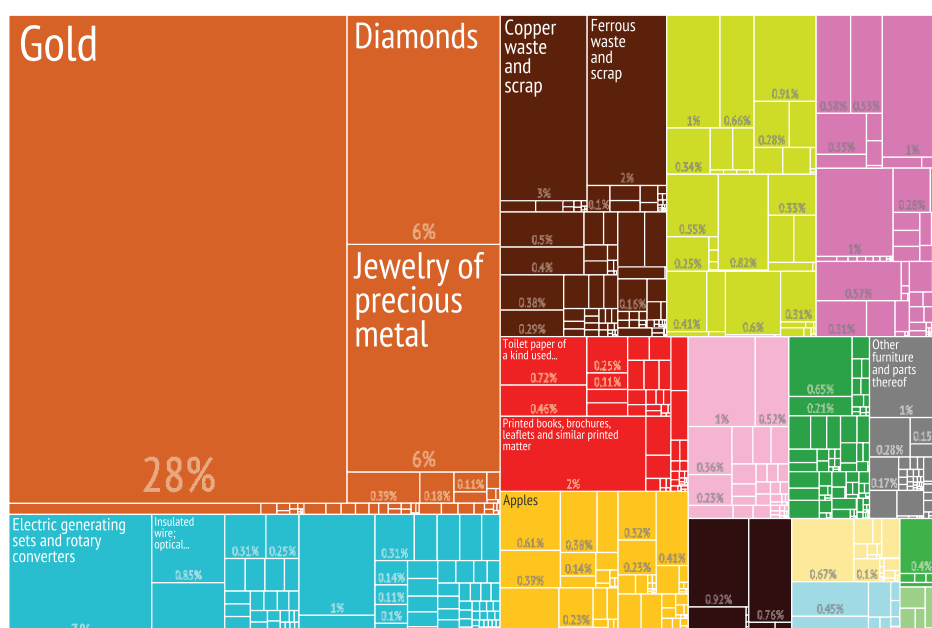
HS4	Product Name
2105	Ice Cream
1601	Sausages
2309	Preparations of a kind used in animal feeding
2101	Extracts of coffee, tea, or mate
2402	Cigars
2306	Cotton seed oilcake
1604	Prepared or preserved fish

Source LCPS (2016).

'The growth of Lebanese restaurants in the West have been key to our success because through them we have been able to introduce Lebanese cuisine to a new market.' Georges Nasraoui, Vice President of ALI.

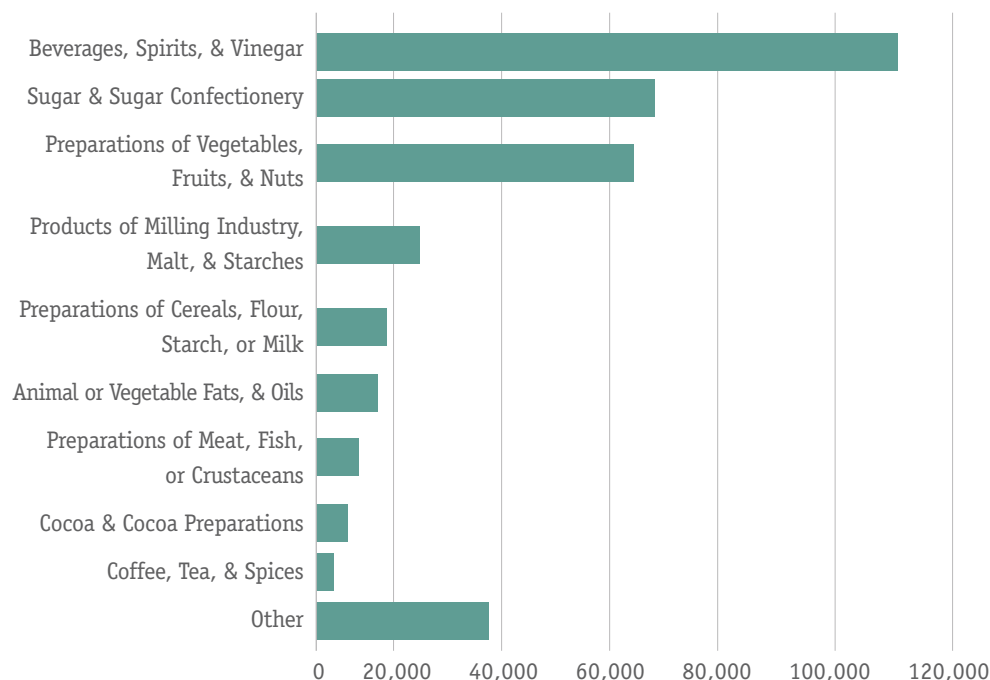
Agro food products accounted for 20.7% of total exports and for 26.5% of total industrial exports in 2015. Exported food products totaled \$452.80 million, almost 46% of the year's total estimate production (figure4).

Lebanon's total exports in 2014



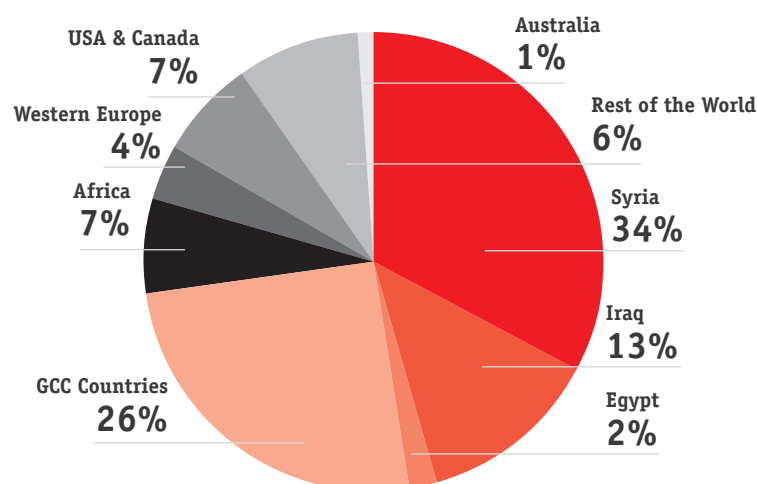
The main exported products are beverages, spirits, and vinegar at 37.4% of Lebanon's total agro food exports. Sugar and sugar confectionery occupy the second-largest share at 22.4%, followed by prepared vegetables, fruits, and nuts at 14.8% (figure 5).

Figure 5

Agro food's exports' net weight in tons in 2014Source **Lebanese Customs**.

The largest share of Lebanese agro food exports is destined for Arab countries (excluding GCC countries) at 49% of total exports with 34.1% going to Syria, 13% to Iraq, and 2.8% to Egypt. A total of 26% of exports go to GCC countries with Saudi Arabia (8.5%), the UAE (3.7%), and Qatar (3%) as main destinations. Africa ranks third with a share of 7%. Western Europe occupies fourth place, while lower volumes are exported to North America, Asia, and Australia (figure 6).

Figure 6

Export destinations for agro food products by percentageSource **Lebanon Customs (2013)**.

It is notable that exports to Syria have increased by 30.6% and now constitute about 63.6% of total exports to Arab countries (non-GCC), while exports to Iraq have increased by 44.2%. This indicates that while the Syrian crisis has had its share of negative impacts on the Lebanese economy, it has allowed for increased demand for Lebanese products to compensate for the decrease in Syrian exports in these markets.

Structural Challenges Impeding Diversification

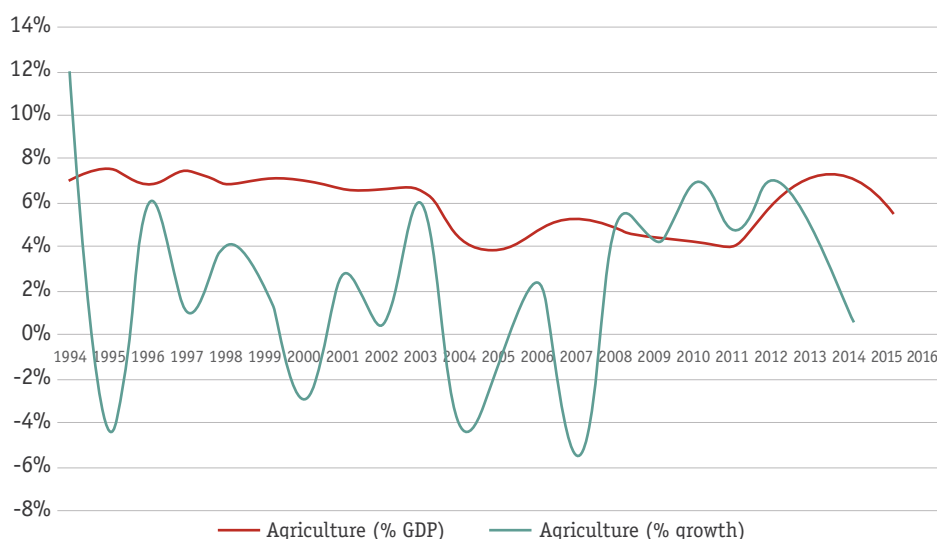
Given its ECI and the relative short distance to nearby products, Lebanon is categorized as a country calling for parsimonious industrial policy or industrial policy 'in the small'. Countries in this category should focus on providing support and public inputs (such as infrastructure, regulation, etc.) to existing industries with the aim of improving their productivity and ability to jump to nearby opportunities. Despite this, Lebanon's ECI has been relatively stable since 1995, fluctuating between -0.4 and 0.

The Lebanese industrial sector has a long history of missed opportunities for development. The sector's occasional booms have been largely the result of positive external shocks and favorable macroeconomic conditions rather than fruits of industrial policy. As a matter of fact, industrial policy has never been a priority for the Lebanese economy.

It is interesting to note that the number of products (with RCA greater than one) within the agro food cluster diminished from 1995 to 2012. This sector has witnessed a slowdown in production in recent years due to local and regional challenges. The Ministry of Economy and Trade (MOET) recently revised downward the share of agriculture in GDP from 6.3% in 1997 to 4% in 2011. Accordingly, data from the World Bank represented in figure 7 indicate oscillating growth in agricultural production that has remarkably decreased post-2012 to grow at a slow pace of 0.6% in 2014.

Figure 7

Agricultural growth



Source World Bank (2016).

Some of these challenges have been identified through the dialogue with the agro food working group:

Absence of agricultural policies and institutional linkages exacerbate structural problems

The absence of a comprehensive agricultural policy and the inefficiency of extension programs provided by the Ministry of Agriculture (MOA) have failed to resolve structural problems persistent in the agro food sector. It suffers from lack of funding, receiving less than 1% of the state budget, while private-sector finance and bank loans to the sector are limited. Accordingly, the sector suffers from a lack of agricultural policies and plans to enhance, primarily, the irrigation system, importation of agricultural inputs, agricultural extension services, marketing channels, and adequate replacement of crops, in addition to the need for financial support, through agricultural micro-credits. The sector suffers from a number of structural problems such as monopolized markets, poor financial intermediation, and an overvalued exchange rate, all of which are mainly a result of weak policy and an unfavorable legal and regulatory environment, which in turn discourages investment and diversification in the sector.

There has been inadequate coordination and consultation between public and private sector stakeholders and between concerned ministries responsible for agro food sector development, which has led to weak and insufficient policies and incentives to support the sector. At the national level there are a large number of actors involved, deeply influencing the sector: Different central line ministries (particularly the MOA, the Ministry of Commerce, the Ministry of Industry (MOI), and the Ministry of Health), local government authorities, public and private institutions dedicated to agriculture and food processing, certified laboratories, and research centers.

Persistent high costs of production cripple development of industries

On a comparable scale, Lebanese food products struggle to remain competitive. The Lebanese agro food sector has been facing competition from neighboring Arab countries that benefit from lower production costs, direct subsidies, and larger economies of scale. The relatively high local production costs in Lebanon are mainly due to higher labor costs, expensive utility services, lack of local competition, the high cost of upgrading the industry (training, equipment, etc.), and the high cost of capital (borrowing). Moreover, the interruption of exports' transportation through the Syrian border in recent years interrupted Lebanon's sole land export route to the region. According to the Association of Lebanese Industrialists (ALI), the cost of clearing trucks carrying raw materials to Lebanon by land used to be some \$7 per ton, while clearing them in the Port of Beirut costs almost \$70 per ton. This could have a strong distorting effect when world prices are already low (table 2).

Table 2

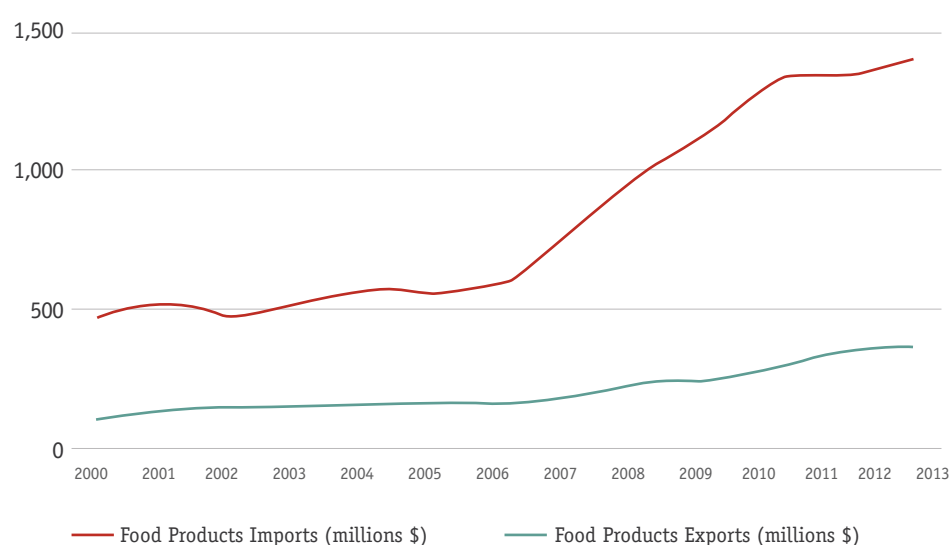
Food products' price per ton (in \$)

Year	Imports	Exports
2007	990	1,290
2008	1,240	1,580
2009	1,170	1,570
2010	1,240	1,530
2011	1,450	1,280
2012	1,618	1,695
2013	1,481	1,468

Source **The Syndicate of Lebanese Food Industrialists**.

Accordingly, the agro food sector is affected by subsidized imports that undercut domestic producers and are a disincentive for them to invest in production. Lebanon has been considered a major food importer in recent years, with local production satisfying only 20% of domestic consumption. Although Lebanon's agro food sector has the potential to be one of the most productive in the region, it is underdeveloped and poorly managed. Only 55% of productive areas are exploited, often in an inefficient and wasteful manner. The food manufacturing trade deficit stood at \$957.4 million in 2013, tightening from 2012's deficit of \$1.01 billion.

Figure 8

Agro food external activity

Source **Blom Bank (2014)**.

Lack of institutionalized marketing channels fail exports to the West

The lack of institutionalized and sophisticated marketing channels to access EU markets, lack of accreditation and certification, poor performance of local laboratories, and the inability to meet international standards pose a major challenge and are impeding agro food products from entering freely into foreign markets. Nonetheless, discrepancies with safety and traceability standards remains one of the main obstacles facing industrialists who wish to enter international export markets. Over 50% of Lebanese agro food exports are rejected by European markets because of labeling and packaging irregularities, 35% are rejected because of illegal additives, and 5% due to Salmonella. In addition, Lebanon is still denied the possibility of exporting animal origin products to a large number of Western countries, thus eliminating the chances of exporting certain ready-to-eat products.

Several bodies in Lebanon share responsibility for food safety and quality regulations for agro food products. The MOI is responsible for maintaining quality standards and promoting better production practices. The MOA works on enhancing linkages between agricultural and agro food activities. In this respect, quality regulations from different bodies can be contradictory. Moreover, the lack of credible and qualified laboratories to conduct product testing and issue quality certifications prohibits many industries from being qualified. More than one-third of the products tested proved to be non-compliant, although most of them had made the necessary upgrades.

Sustaining existing export markets is another concern for agro industrialists. For instance, in the 1930's, brands such as Cortas and Conserve Modernes Chtaura pioneered the export of canned ready-to-eat meals. Cortas was the first to introduce canned hummus to North American markets. However, Lebanese producers have not been able to keep up with developments in foreign food canned meals. In the US and Europe, fresh and quick frozen foods are increasingly lowering demand for canned meals. In other Arab countries, local producers are dominating markets since they operate at considerably lower production costs than Lebanese producers. Furthermore, Arab countries such as Egypt and Jordan are able to negotiate better and longer lasting trade agreements with gulf markets.

Therefore, trade policies, regulations, and/or agreements have profound implications on the Lebanese economy. These agreements—such as the Association Agreement with Europe, the European Neighborhood Policy, and the Greater Arab Free Trade Area—overlook issues such as regional competitiveness and quality. As a result, these trade agreements reduce import barriers but fail to promote export competitiveness for the Lebanese agro food sector.

Minimal research and development activity limits expansion

The rates of local Research and Development (R&D) activity within the Lebanese agro food sector are quite low. A number of companies invest in market research and business development, but very few venture into product development and innovative scientific research activities. The main reason behind this scarcity in R&D is that research is costly. The majority of agro

food firms are micro or small family-owned enterprises that do not have the financial or human resources to independently perform R&D activities. Accordingly, various parties such as the MOI and MOA, the Syndicate of Agro Industrialists, and universities and research centers, should collaborate to produce specialized studies about different food products and sectors within the food industry.

Another issue that producers face that complicates potential export activity is the lack of adequate information about foreign markets. Producers study foreign markets primarily through attending exhibitions and fairs abroad, where they try to learn about the main market players, channels of distribution, etc. However, they require an adequate marketing strategy and better linkages, which are based on more detailed information about export market structures, especially for new products that Lebanese producers would be interested in venturing into.

Policy Recommendations

Despite the secondary role that the industrial sector plays in the national economy, Lebanese industrial exports increased and became more sophisticated from 2000 to 2008. However, this is largely attributed to the increase in external demand shocks rather than an increase in productivity. Accordingly, there is substantial potential for agro food sector development to meet increasing and diversified food needs, generate employment, and uplift economies. Development has been constrained by a lack of coordinated policies and insufficient priority being given to agro food sector development. Now, to enhance productivity levels, Lebanon must prioritize the sector, invest in quality vocational training, improve infrastructure, support innovation, and provide assistance for developing industrial exports. This process should be addressed in the context of a broader public policy dialogue, which brings together government agencies led by the MOI and industrialists to develop policies which promote diversification.

This analysis concludes with the following recommendations:

Reform institutional policies and frameworks

- Coordinate approaches between concerned ministries to develop the agro industry, accord higher priority to developing the agro food sector, and promote territorial concentration of enterprise through facilitating clusters, networks, and industrial parks and techno poles.
- Develop enabling and facilitating policies and strategies to support agro food sector development notably through improving infrastructure, ensuring availability of adequate financial resources, and improving the provision, focus, and coordination of research and technology services.
- Promote effective national competition policies to ensure that a small number of companies do not dominate markets.
- Issue laws and regulations by the government to protect local markets from cheap imports.

- Renegotiate existing trade agreements and opt for better conditions in future trade agreements.

Reinvest in agricultural production

- Encourage a much greater role for the private sector in providing key financial services to the agro food sector, including low-cost credit services or affordable weather insurance.
- Re-balance current government funds toward much greater support for sustainable agricultural production, subsidies, and extension programs.
- Secure national and international funds for the support of R&D activities within the agro food sector.

Develop research and marketing strategies

- Collaborate between different ministries, universities, and research centers to produce specialized studies about the different food products and industries within the agro food sector.
- Support producers attending regional and international exhibitions so they can facilitate promotion of their range of products and link them with foreign importers, traders, and distributors.
- Establish international partnerships to launch new products and reach new markets using Lebanon's excellent human resources and education systems.
- Build a market presence in international markets, especially in Europe, the United States, and Canada, through networks and contacts with the Lebanese diaspora.
- Establish a market research unit that provides needed market intelligence and helps producers enter new markets and expand existing ones.
- Develop a comprehensive export market strategy directed toward different markets, whether traditional Arab markets or new Western markets.

Ensure product safety and compliance with international standards

- Coordinate regulations and criteria for product safety between concerned ministries.
- Provide training and technical assistance on methods for improving the efficiency of factories and improving safety and quality through HACCP and ISO 22000. These certifications could allow for further accreditation in foreign markets.
- Enhance the capacities of local laboratories including the Industrial Research Institute (IRI) to adhere to global standards and qualifications. This also provides credibility to the assessments and results provided by these laboratories.

LCPS

About the Policy Brief

A Policy Brief is a short piece regularly published by LCPS that analyzes key political, economic, and social issues and provides policy recommendations to a wide audience of decision makers and the public at large.

About LCPS

Founded in 1989, the Lebanese Center for Policy Studies is a Beirut-based independent, non-partisan think-tank whose mission is to produce and advocate policies that improve good governance in fields such as oil and gas, economic development, public finance, and decentralization.

Contact Information Lebanese Center for Policy Studies

Sadat Tower, Tenth floor
P.O.B 55-215, Leon Street,
Ras Beirut, Lebanon
T: + 961 1 799301
F: + 961 1 799302
info@lcps-lebanon.org
www.lcps-lebanon.org

فرص ضائعة في ظل إمكانيات ضخمة يتمتع بها قطاع الأغذية الزراعية تعزيز الحوار ضمن القطاع الخاص

نانسي عز الدين

لقد استفاد هذا البحث من الدعم
المقدم من مركز المشروعات
الدولية الخاصة (CIPE)، ضمن
إطار المشروع الذي يحمل عنوان
"تعزيز الديمقراطية من خلال
الحوار بين القطاعين العام
والخاص".

ملخص تنفيذي

على غرار العديد من الدول النامية، يكشف تحليل فضاء المنتجات على أن
لبنان حضوراً مهماً في قطاع الأغذية الزراعية. أما المنتجات التي تنصدّر
إنتاجية القطاع فهي عادةً مواد منخفضة التعقيد وغير محورية في إنتاج عدد
كبير من السلع الأخرى. لكن، وعلى الرغم من أن هذه الصناعة محدودة التعقيد،
فقد سعت الدولة إلى إضافة منتجات جديدة أكثر تعقيداً إليها، عن طريق
استخدام التكنولوجيات الجديدة ورأس المال البشري المتخصص. والجدير
 بالذكر أن قطاع الأغذية الزراعية كان من أولى القطاعات التي حملت الصادرات
إلى مرحلة سمحت للبنان بتسجيل ميزة مقارنة واضحة، من خلال استغلال
الشعبية المتزايدة التي يتمتع بها مطبخ البحر المتوسط في دول الغرب.
وعلى الرغم من مزايا المقارنة العديدة التي يتمتع بها القطاع الذي
يقوم أساساً على إنتاج الأغذية وتجهيزها، فهو يحتاج إلى إعادة تأهيل
ودعم. وقد تمّ وضع سلّم أولويات لهذا القطاع خلال النقاشات التي تمّت
بين المركز اللبناني للدراسات وأصحاب صناعات الأغذية الزراعية، من بينها
تكاليف الإنتاج، والسلامة، والجودة، ومدة الصلاحية. واختتمت النقاشات
بإجماع المشاركين على أن التعاون بين القطاعين العام والخاص ينبغي أن
يركّز على مجالات البحث والتطوير لدعم الأبحاث على مستوى الابتكار
والسوق والتسويق، بغية تعزيز التوسّع والتدريب والتمويل من أجل تشجيع
الإمتهال لمعايير السلامة والجودة العالمية.

عن الكاتبة

نانسي عز الدين باحثة اقتصادية
لدى المركز اللبناني للدراسات
(LCPS). وتركّز أبحاثها على الآثار
والاتجاهات الاقتصادية في
لبنان. وقد شاركت عز الدين في
إعداد دراسة حول حوكمة قطاع
النفط والغاز في لبنان، وقد
سبق أن عملت كمستشارة لدى
اللجنة الاقتصادية والاجتماعية
لغرب آسيا (الاسكوا)، حيث
عالجت طيفاً من المواضيع
الاجتماعية والاقتصادية
والمسائل المتعلقة بالتنمية
المستدامة.

المقدمة

لا تُعتبر الصناعة اللبنانية ذات وزن كبير في الاقتصاد اللبناني، ويظهر تاريخ القطاع الصناعي إحدى فُرص التنمية العديدة التي فوّتها لبنان. ويُسجّل لبنان على الدوام أسوأ عجز في الميزان التجاري في منطقة المشرق إذا استثنينا منها فلسطين، وذلك بسبب التفاوت الهائل بين الصادرات والواردات السنوية. وعام ٢٠١٥، وصلت قيمة العجز في الميزان التجاري في لبنان إلى ١٥,١٢ مليار دولار، إذ بلغت قيمة إجمالي الواردات ١٨,٠٨ مليار دولار، فيما سجّلت الصادرات ٢,٩٥ مليار دولار. أمّا اليوم، فالسياسة الصناعية تنحصر بعدد محدود من خطط التمويل الصناعية ذات معدّلات الفائدة المدعومة، وبعدد من الاتفاقيات التجارية مع الاتحاد الأوروبي والبلدان العربية. إلى ذلك، وفي ظلّ تباطؤ النمو، تشير أصابع الاتهام إلى أزمة الكهرباء المستمرة في البلاد، كما إلى الحرب في سوريا. وقد كان أثر هذه الأخيرة واضحاً، إذ بتر الطريق البرية الوحيدة التي يستخدمها لبنان للتصدير للمنطقة.

غير أنّ للصناعة اللبنانية إمكانيات كبيرة للنمو والتنمية لو اعتُمدت السياسات الملائمة. وتكمن إحدى الطرق لصياغة مثل هذه السياسات وتنفيذها في وضع آلية مستدامة للحوار بين القطاعين العام والخاص، تعزّز المساءلة والشفافية في عملية النهوض بالصناعة اللبنانية. وفي هذا الصدد، دعا المركز اللبناني للدراسات (LCPS) وجمعية الصناعيين اللبنانيين (ALI)، بدعم من مركز المشروعات الدولية الخاصة (CIPE)، مجموعات عمل قطاعية المنحى لدعم الجمعيات والمؤسسات الصناعية في الاضطلاع بدورها الريادي في عملية الحوار بين القطاعين العام والخاص، وحددوا أولويات سياساتية متوافقة عليها لمجتمع الأعمال الصناعي في لبنان. وقد أتاحَت الاجتماعات مجالاً للحوار ما بين ممثلي القطاع الخاص، لتحديد الحلول السياساتية من خلال مسار تعاوني مقرونٍ ببحث اقتصادي سليم بشأن معالجة التحديات الأساسية التي تواجه القطاع^١.

وقد قدّم المركز اللبناني للدراسات من خلال دوره كميسر للحوار أبحاثاً قائمة على الأدلة للحوار بين القطاعين الخاص والعام. وباستخدام منهجية رسم خرائط فضاء المنتجات، يشجّع النقاش الصناعي على تخطي الشواغل التعااملية الضيقة للغوص في مسائل أشمل وفي فرص تغيير السياسات، والنمو التصديري المنحى، والإصلاح المؤسسي. ويتيح ذلك للمشاركين في الحوار أن يفهموا بشكل أفضل وبالتحديد أيّ مزيج من الأطر القانونية، والقواعد التنظيمية، وخدمات التدريب المهني، وقواعد النفاذ إلى السوق، والبنية التحتية، من شأنه أن ينهض إلى حدّ كبير بمختلف أنواع الأنشطة الاقتصادية. وفي هذا الصدد، تشير المنهجية إلى أنّ لبنان يمتلك إمكانيّة تسلق 'السلم إلى الجنة'، من خلال تسهيل تطوير منتجات جديدة معقّدة. وتُعتبر هذه المنتجات جذابة لجهة معادلة المسافة والتعقيد ومن حيث قيمتها الاستراتيجية المحتملة في تعزيز مكانة البلاد. على لبنان أن يركّز بالتالي على توفير الدعم والمُدخلات الحكومية (مثل البنية التحتية، والأنظمة، إلخ) للصناعات الموجودة، بهدف تحسين إنتاجيتها وقدرتها على اقتناص الفرص المتاحة.

^١ الإطار الذي توصل مصلح القطاع الخاص من خلاله طلباتها للمساعدة إلى الحكومة، وحيث تحت الحكومة القطاع الخاص نحو جهود استثمارية جديدة. داني رودريك (٢٠٠٤)

وإذ يتمتع لبنان بحضور مهم في قطاع الأغذية الزراعية، قام أول فريق عمل قطاعي بدعوة ممثلين عن مختلف الجمعيات الصناعية الزراعية الغذائية. وضمّ جدول الأعمال مناقشات حول أبرز التحديات التي تواجه القطاع، والجدوى من تطوير منتجات غذائية معقّدة جديدة، فضلاً عن آفاق توسيع الصادرات ووجهات التصدير. وقد تمّ تصميم جدول الأعمال بحيث يشمل أيضاً قضايا متقاطعة وشمولية للحرص على ألا تبقى المناقشات القطاعية معزولة عن عملية صنع السياسات واسعة النطاق. ويسمح إطار العمل هذا بمزيد من التركيز، وبإعطاء حوافز أكبر للمشاركين كي يتعاونوا، فضلاً عن توفير مزيدٍ من الفرص لتحقيق الأهداف وخطوط العمل المشتركة.

مجموعة الأغذية الزراعية منخفضة التعقيد

يُشكّل فضاء المنتجات شبكة تعكس الطاقة الإنتاجية أو المعرفة الموجودة في بلد معين، من خلال الإضاءة على القدرات التي يمتلكها والفرص المتاحة عنها. وهو خارطة صناعية تُبين الترابط بين مختلف المنتجات التي يتمّ تداولها في الاقتصاد بشكل عام. فالمنتجات الشديدة الترابط على الخارطة تتشاطر معظم القدرات المطلوبة – أي المدخلات الملموسة وغير الملموسة على حدّ سواء. أمّا المنتجات الواقعة على أطراف الخارطة فهي منتجات غير متطورة تقنياً، تتضمن على سبيل المثال المواد الخام والخضار الطازجة. وكلّما اتّجهت المنتجات إلى وسط الخارطة، كلّما كانت أكثر تطوراً.

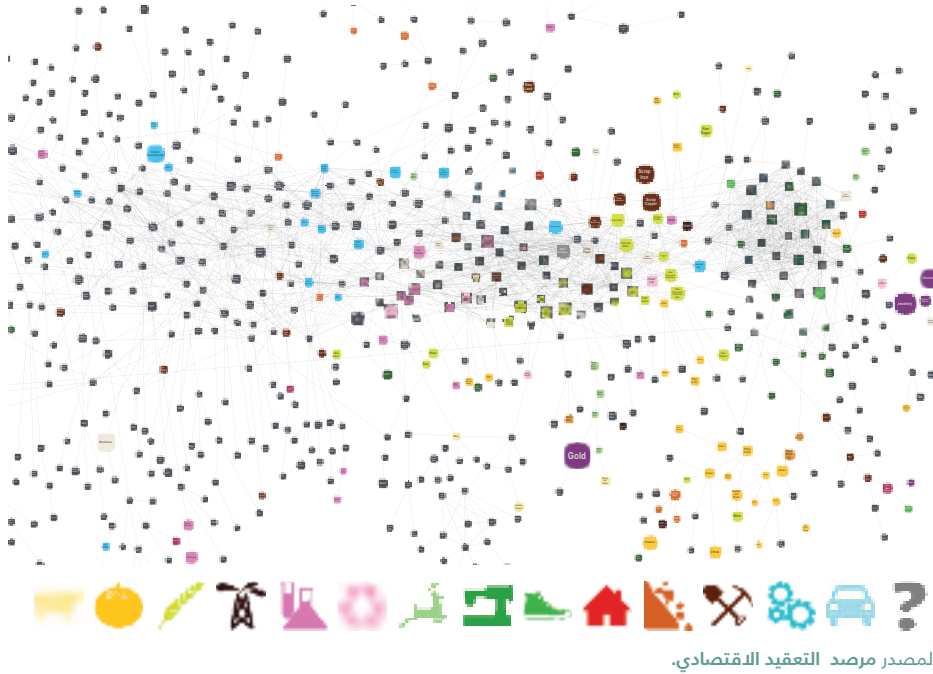
وباستخدام منهجية رسم خارطة فضاء المنتجات، تقترح أبحاث المركز اللبناني للدراسات أن القطاع الصناعي في لبنان يمتلك إمكانيات كبيرة للتطوير. ولا يُعدّ مؤشر التعقّد الاقتصادي (ECI)^٢ في لبنان مرتفعاً جدّاً، لكنّه قريب من العديد من المنتجات المعقّدة بحسب فضاء المنتجات. وبالتالي، فإنّ لبنان يمتلك إمكانيّة إنتاج هذه المنتجات من دون الحاجة إلى استخدام العديد من القدرات الجديدة. واستناداً إلى مؤشر مكاسب الفرص (OGI) الذي يقيس مدى تحسّن وضع بلد معين بالنسبة إلى بعض المنتجات الأكثر تعقيداً إذا بدأ البلد بصنع هذا المنتج، وبناءً أيضاً على مؤشر تعقيد المنتج (PCI) وهو قيمة تُحدّد فردياً لكلّ من المنتجات وتشير إلى مدى المعرفة الإنتاجية اللازمة للمنتج، على لبنان أن يركّز على تيسير تطوير منتجات أحدث وأكثر تعقيداً. ومن هذا المنطلق، تقترح منهجية الدراسة أنّ للبنان القدرة على تسلّق 'سلم الجنّة' من خلال اجتياز مسافات قصيرة لصنع منتجات أكثر تعقيداً.

٢

الـ ECI هو قيمة فريدة تُحدّد لكلّ من البلدان وتقيس مدى المعرفة الإنتاجية الموجودة في البلد.

الرسم ١

الفضاء الإنتاجي للبنان عام ٢٠١٤



تشير العقد الملونة إلى المنتجات التي يصدرها لبنان حالياً والتي تتمتع بميزة مقارنة واضحة (ميزة المقارنة الواضحة أعلى من واحد). أما العقد الفاتحة فهي تلك التي ليس للبنان حضور هام فيها (ميزة المقارنة أدنى من واحد). إن لون كل عقدة يطابق 'جماعتها' أي مجموعة من المنتجات التي تتطلب معرفة إنتاجية ذات صلة مماثلة لمفهوم قطاع ما.

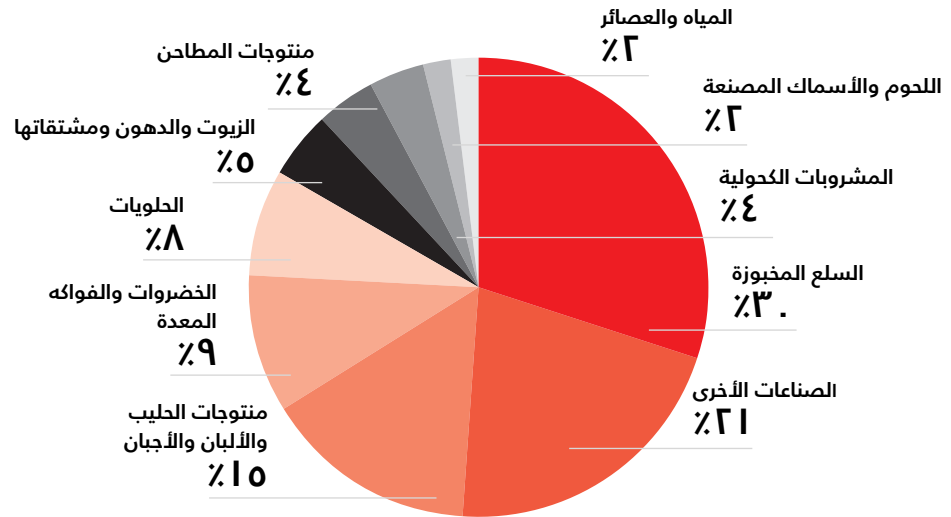
ويبين الرسم ١ أن فضاء المنتجات في لبنان لم يتنوع بشكل كبير. فهو يتركز في الغالب مواداً منخفضة التعقيد، وهي تقع على الجانب الأيمن أو عند المحيط الخارجي لفضاء المنتجات، مما يجعل تراكم المعرفة أصعب. وعلى غرار العديد من البلدان النامية، يكشف فضاء المنتجات أن للبنان حضوراً مهماً في قطاع الأغذية الزراعية (العقد الخضراء والصفراء).

ويستفيد هذا القطاع من مكانة اقتصادية كبيرة كونه أكبر قطاع صناعي في لبنان. في العام ٢٠١١ (أحدث الأرقام المتاحة)، قُدِّر حجم القطاع بحوالي ١,١١٣ مليار دولار، وولّد ما يقارب ٢٦,٣٪ من القيمة المضافة لقطاع الصناعة و٤٪ من الناتج المحلي الإجمالي للبلاد. ويشغل هذا القطاع أكبر نسبة من القوة العاملة في الصناعة والمقدّرة بـ ٢٠٠,٦٠٧ عامل، أي ٢٥٪ من القوة العاملة في الصناعة. حالياً، تشغل المؤسسات المصنّعة للأغذية الزراعية أكبر حصة من المؤسسات الصناعية في لبنان، مع ١٨,٢٪ من المؤسسات أو حوالي ٧٣٦ شركة تعمل في أنشطة الصناعة الزراعية.

تشارك أعلى نسبة من مؤسسات الأغذية الزراعية في إنتاج السلع المخبوزة، وهي تشكّل حوالي ٣٪ من مجموع المؤسسات. أما الصناعات الأخرى التي تضم حصة عالية من المؤسسات فهي منتجات الحليب والألبان والأجبان بنسبة ١٥٪ من المؤسسات، فضلاً عن تجهيز وحفظ الفواكه والخضروات بنسبة ٩,٥٪ (الرسم ٢).

الرسم ٢

مؤسسات الأغذية الزراعية في لبنان بحسب نوع المنتجات والنسبة المئوية



المصدر: القطاع الصناعي اللبناني: حقائق ونتائج (٢٠٠٧).

إنّ المنتجات التي تهيم على الإنتاج في هذا القطاع هي في العادة مواد منخفضة التعقيد وهي أقل ترابطاً وتقع عند المحيط الخارجي لفضاء المنتجات. هذا يشير إلى أن المدخلات اللازمة لإنتاج هذه الأغذية غير محورية لإنتاج سلع أخرى كثيرة، مما يجعل تراكم المعرفة أصعب.

نأخذ مثال البيرة (رمز النظام المنسق: HS4 ٢٢.٣) عن فئة المشروبات الكحولية (بلغت قيمتها من الصادرات ٥,٤٢ مليون دولار)، حيث الرسم ٣ يشير إلى أنّ عقدة البيرة بالأخضر الفاتح هي عقدة معزولة مع رابط واحد بالصوف الصخري. وعليه، فإنّ إنتاج البيرة لا يوفر المعرفة أو المدخلات التي تسهّل عملية التنويع.

الرسم ٣

البيرة وترابطها بالمنتجات الأخرى



المصدر: مرصد التعقيد الاقتصادي.

التنوع في مجموعة الأغذية الزراعية

على الرغم من أن قطاع الأغذية الزراعية محدود التعقيد، فقد سعت الدولة إلى إضافة منتجات جديدة أكثر تعقيداً إلى القطاع، عن طريق استخدام التكنولوجيات الجديدة ورأس المال البشري المتخصص. على سبيل المثال، ١٦٪ من مجموع التجهيزات الصناعية المستوردة كانت متخصصة من أجل إنتاج الأغذية الزراعية، مما يشير إلى أن قطاع الأغذية الزراعية هو أحد القطاعات الصناعية الأكثر تقدماً من الناحية التكنولوجية في البلاد. وبالإضافة إلى قدرته الكبيرة على توليد فرص العمل، يستفيد القطاع أيضاً من قاعدة عمالة مدربة بشكل جيد. ويتخرج عدد كبير من الطلاب سنوياً حاملين شهادات جامعية متخصصة فضلاً عن التدريب المهني في تجهيز الصناعة الزراعية وإدارة الجودة الغذائية.

ولتسليط الضوء على كيفية زيادة متوسط التعقيد الإنتاجي في بلد ما، يمكن لفضاء المنتجات أن يأتي بأفكار لمنتجات جديدة تكون مجدية خصوصاً على ضوء القيود التي يعاني منها لبنان. والخيار يفرض إجراء مفاضلة بين المعرفة الإنتاجية القائمة (المسافة)، والتعقيد في المنتج الجديد، وإمكانيات التنوع المستقبلية التي من شأن المعرفة الإنتاجية الجديدة أن تحملها. وبناءً على ذلك، يحدّد فضاء المنتجات سبعة منتجات معقدة ومستهدفة ضمن مجموعة الأغذية الزراعية (رمز النظام المنسق: HS2 ١٦-٢٤) وقابلة للإنتاج على ضوء المعرفة الإنتاجية الموجودة في البلاد. وهذه المجموعة اقتربت نسبياً من حيث اقتناء البلاد للمدخلات اللازمة لإنتاجها، وبالتالي من المفترض أن يكون تحقيق الهدف سهلاً. هذه المنتجات معروضة في الجدول ١.

الجدول ١

توصيات موجّهة إلى لبنان

HS4	إسم المنتج
٢١.٥	البوظة
١٦.١	النقانق
٢٣.٩	التحضيرات المصمّمة كعلف للحيوان
٢١.١	مستخرجات البن، أو الشاي، أو المتّي
٢٤.٢	السيجار
٢٣.٦	الحلوى بزيت بذور القطن
١٦.٤	السّمك المحضّر أو المحفوظ

المصدر: تقرير فضاء المنتجات اللبناني الصادر عن المركز اللبناني للدراسات (٢٠١٦).

‘كان نمو المطاعم اللبنانية في الغرب مفتاحاً لنجاحنا لأننا استطعنا من خلالها إدخال المطبخ اللبناني إلى سوق جديدة.’ جورج نصرأوي، نائب رئيس جمعية الصناعيين.

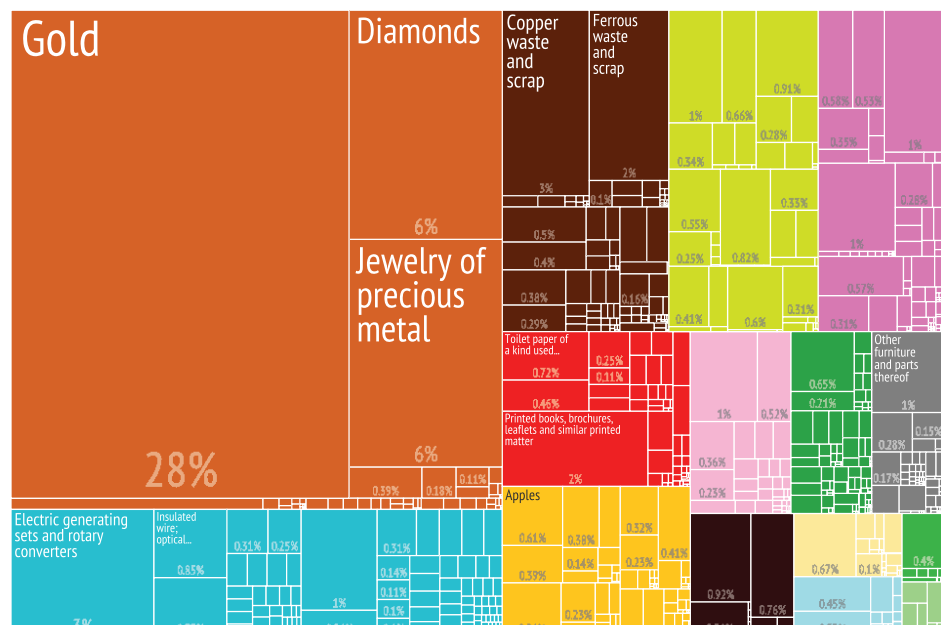
بالرغم من أن قطاع الأغذية الزراعية معقد بشكل محدود نسبياً، إلا أنه من أول القطاعات التي تدفع بالصادرات إلى مرحلة ستسمح للبنان بتسجيل ميزة مقارنة واضحة، من خلال المراهنة على تعطش الغرب إلى مطبخ البحر المتوسط. وعلاوةً

على ذلك، يتمتع لبنان بأعلى نسبة من الأراضي الزراعية في منطقة الشرق الأوسط. وفقاً للمسح الزراعي للعام ٢٠١٠، تُقدّر المساحة الإجمالية للأراضي الزراعية بحوالي ٣٣٢ ألف هكتار بينها ٢٣١ ألف هكتار مزروع. فمناخ لبنان المعتدل، و تربته الغنية، ووفرة المياه فيه تمنحه الركائز التي تسمح له بالبروز كموقع مثالي للنشاط الزراعي في المنطقة.

شكّلت المنتجات الغذائية الزراعية ٢٠,٧٪ من إجمالي الصادرات ونسبة ٢٦,٥٪ من إجمالي الصادرات الصناعية في العام ٢٠١٥. وبلغت المنتجات الغذائية المصدّرة ٤٥٢,٨ مليون دولار، أي حوالي ٤٦٪ من إجمالي الإنتاج المقدّر للعام نفسه (الرسم ٤).

الرسم ٤

إجمالي الصادرات اللبنانية عام ٢٠١٤

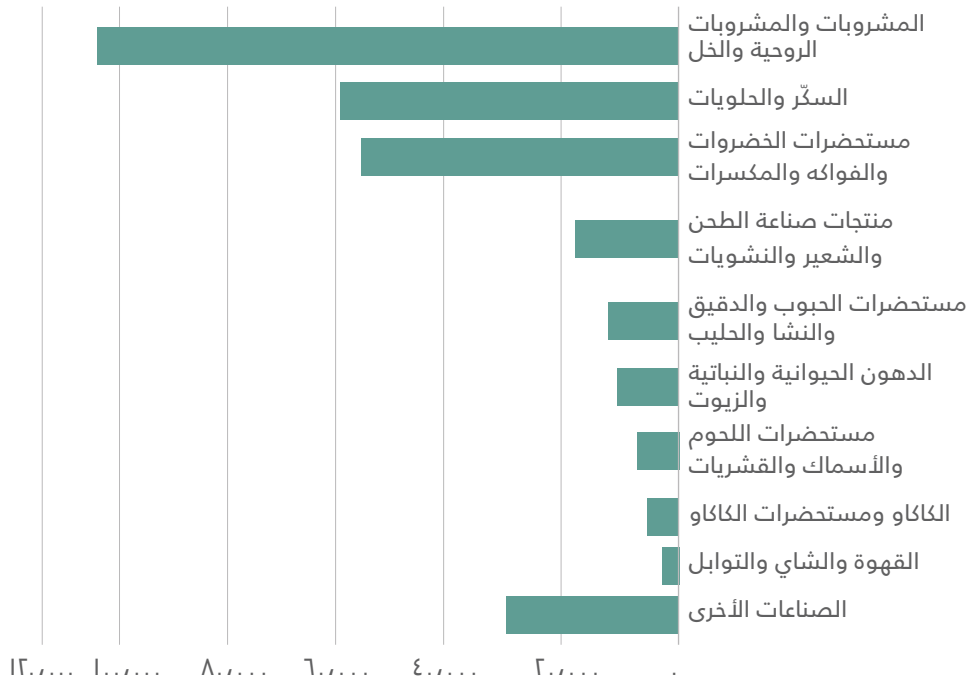


المصدر مرصد التعقيد الإقتصادي.

أبرز المنتجات المصدّرة هي المشروبات، والمشروبات الروحية، والخلّ بنسبة ٣٧,٤٪ من إجمالي صادرات الأغذية الزراعية في لبنان. ويحتل السكر والحلويات ثاني أكبر حصة بنسبة ٢٢,٤٪ تليها الخضروات والفواكه المعدّة والمكسّرات بنسبة ١٤,٨٪ (الرسم ٥).

الرسم ٥

الوزن الصافي لصادرات الأغذية الزراعية بالطن عام ٢٠١٤

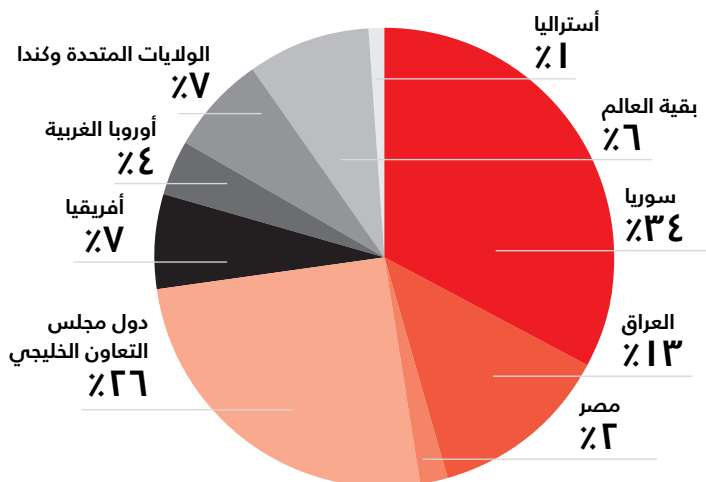


المصدر الجمارك اللبنانية.

إنّ القسط الأكبر من صادرات الأغذية الزراعية اللبنانية موجّه إلى الدول العربية (باستثناء دول مجلس التعاون الخليجي) حيث يبلغ ٤٩٪ من إجمالي الصادرات مع ٣٤,١٪ إلى سوريا، و١٣٪ إلى العراق، و٢,٨٪ إلى مصر. ويذهب ما مجموعه ٢٦٪ من الصادرات إلى دول مجلس التعاون الخليجي حيث المملكة العربية السعودية (٨,٥٪)، والإمارات العربية المتحدة (٣,٧٪)، وقطر (٣٪) تشكّل الوجهات الأساسية. وتحتلّ أفريقيا المركز الثالث إذ تبلغ حصتها ٧٪. وتحتلّ أوروبا الغربية المركز الرابع، في حين يتم تصدير كميات أقل إلى أميركا الشمالية وآسيا وأستراليا (الرسم ٦).

الرسم ٦

وجهات تصدير المنتجات الغذائية الزراعية بحسب النسبة المئوية



المصدر الجمارك اللبنانية (٢٠١٣).

والجدير بالذكر أن الصادرات إلى سوريا قد ارتفعت بنسبة ٣.٦٪، وهي الآن تشكّل حوالي ٦٣.٦٪ من إجمالي الصادرات إلى الدول العربية (باستثناء دول مجلس التعاون الخليجي)، فيما ارتفعت الصادرات إلى العراق بنسبة ٤٤.٢٪. وهذا يدلّ على أنّ الأزمة السورية التي كان لها نصيبها من الآثار السلبية على الاقتصاد اللبناني، قد سمحت بتزايد الطلب على المنتجات اللبنانية للتعويض عن النقص في الصادرات السورية إلى هذه الأسواق.

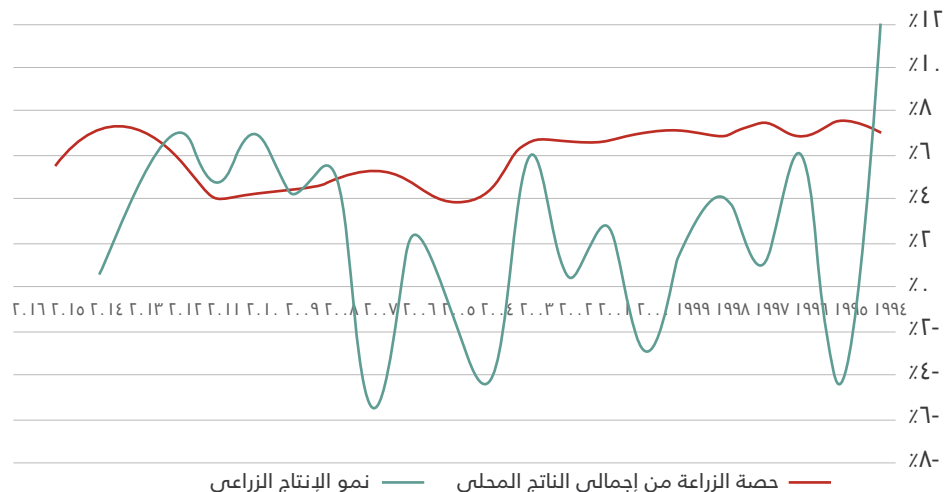
التحديات الهيكلية التي تعيق التنويع

على ضوء مؤشر التعقيد الإقتصادي والمسافة القصيرة نسبياً للوصول إلى المنتجات القريبة، يُصنّف لبنان كبلد يحتاج إلى سياسة صناعية 'على نطاق صغير'. فالدول الموجودة ضمن هذه الفئة عليها أن تركز على توفير الدعم والمدخلات العامة (مثل البنية التحتية، والتنظيمات القانونية، إلخ) للصناعات الموجودة بهدف تحسين إنتاجيتها وقدرتها على اقتناص الفرص الموجودة في متناول اليد. وعلى الرغم من ذلك، بقي مؤشر التعقيد الإقتصادي مستقرّاً نسبياً منذ العام ١٩٩٥، حيث يتراوح بين دون الصفر فاصلة أربعة والصفر.

إن قطاع الصناعة في لبنان لديه تاريخ طويل من فرص التنمية الضائعة. فالطفرات العرضية في القطاع جاءت نتيجةً للصدمات الخارجية الإيجابية وللظروف الاقتصادية الكلية المؤتية بدلاً من أن تكون ثمرة السياسات الصناعية. في واقع الأمر، لم تكن يوماً السياسة الصناعية أولوية بالنسبة للاقتصاد اللبناني.

لا بدّ من الإشارة إلى أنّ عدد المنتجات (مع ميزة مقارنة واضحة أعلى من واحد) ضمن مجموعة المواد الغذائية الزراعية قد تقلّص بين العام ١٩٩٥ و٢٠١٢. وقد شهد هذا القطاع على تباطؤ الإنتاج في السنوات الأخيرة بسبب التحديات المحلية والإقليمية. وقامت وزارة الاقتصاد والتجارة مؤخراً بإعادة النظر في حصة الزراعة من إجمالي الناتج المحلي نحو التخفيض من ٦.٣٪ في العام ١٩٩٧ إلى ٤٪ في العام ٢٠١١. وعليه، تشير بيانات البنك الدولي الواردة في الرسم ٧ أدناه إلى تأرجح النمو في الإنتاج الزراعي الذي انخفض بشكل ملحوظ بعد العام ٢٠١٢ قبل أن يعود وينمو بوتيرة بطيئة نسبتها ٠.٦٪ في العام ٢٠١٤.

الرسم ٧
النمو الزراعي



المصدر: البنك الدولي (٢٠١٦).

لقد تمّ تحديد بعضٍ من هذه التحديات من خلال الحوار مع فريق العمل المعنيّ بالمواد الغذائية الزراعية:

غياب السياسات الزراعية والروابط المؤسسية يتسبّب بتفاقم المشاكل الهيكلية

إنّ عدم وجود سياسة زراعية شاملة وعدم كفاءة البرامج الإرشادية التي تقدّمها وزارة الزراعة قد حالاً دون إيجاد الحلول للمشاكل الهيكلية المستمرة في قطاع الأغذية الزراعية. ويعاني القطاع من نقص التمويل، إذ يحصل على أقل من ١٪ من الموازنة العامة للدولة، في حين أن تمويل القطاع الخاص والقروض المصرفية الممنوحة لقطاع الأغذية الزراعية محدودين جداً. وعليه، يعاني القطاع من نقص في السياسات والخطط الزراعية التي من شأنها أن تعزّز نظام الري، واستيراد المدخلات الزراعية، وخدمات الإرشاد الزراعي، وقنوات التسويق، واستبدال المحاصيل بشكل ملائم، فضلاً عن الحاجة إلى الدعم المالي من خلال القروض الصغيرة الزراعية. ويعاني القطاع من عدد من المشاكل الهيكلية، مثل احتكار الأسواق، وضعف الوساطة المالية، وأسعار الصرف المبالغ فيها، وكلّها ناتجة عن ضعف السياسات والبيئة القانونية والتنظيمية غير المؤاتية، مما يُحبط الاستثمار والتنوع في القطاع.

لقد غاب التنسيق والتشاور بين الجهات المعنية في القطاعين العام والخاص وبين الوزارات المعنية المسؤولة عن تطوير قطاع الأغذية الزراعية، مما أدى إلى سياسات وحوافز ضعيفة وغير كافية لدعم القطاع. على المستوى الوطني، كثيرة هي الجهات الفاعلة المعنية التي تؤثر تأثيراً عميقاً على القطاع: مختلف الوزارات المركزية ذات الصلة (وبخاصة وزارة الزراعة، ووزارة التجارة، ووزارة الصناعة، ووزارة الصحة) والسلطات الحكومية المحلية، والمؤسسات العامة والخاصة المخصصة للزراعة والصناعات الغذائية، والمختبرات المعتمدة، ومراكز الأبحاث.

الارتفاع المستمر في تكاليف الانتاج يشلّ عملية تطوير الصناعات

على نطاق مماثل، تكافح المنتجات الغذائية اللبنانية كي تحافظ على تنافسيتها. ويعاني قطاع الأغذية الزراعية اللبنانية من منافسة الدول العربية المجاورة التي تستفيد من تكاليف الإنتاج المنخفضة، وإعانات الدعم المباشرة، واقتصادات السلم الكبيرة. وتعود تكاليف الإنتاج المحلية المرتفعة نسبياً في لبنان إلى ارتفاع تكاليف العمالة، وخدمات المرافق باهظة الثمن، وغياب المنافسة المحلية، وارتفاع كلفة تطوير الصناعة (التدريب، والتجهيزات، إلخ)، وارتفاع كلفة رأس المال (الاقتراض). أضف إلى ذلك أنّ انقطاع وسائل نقل الصادرات عبر الحدود السورية في السنوات الأخيرة قد شلّ خط التصدير البري الوحيد للبنان إلى المنطقة. وفقاً لجمعية الصناعيين اللبنانيين، كانت تبلغ كلفة تخليص الشاحنات التي تنقل المواد الخام إلى لبنان عن طريق البر حوالي سبعة دولارات للطن الواحد، فيما يكلف تخليصها في مرفأ بيروت حوالي سبعين دولاراً للطن الواحد. وقد يكون لذلك مفعول تشويهيّ لاسيما أنّ الأسعار العالمية منخفضة أصلاً (الجدول ٢).

الجدول ٢

سعر المنتجات الغذائية للطن الواحد (بالدولار الأميركي)

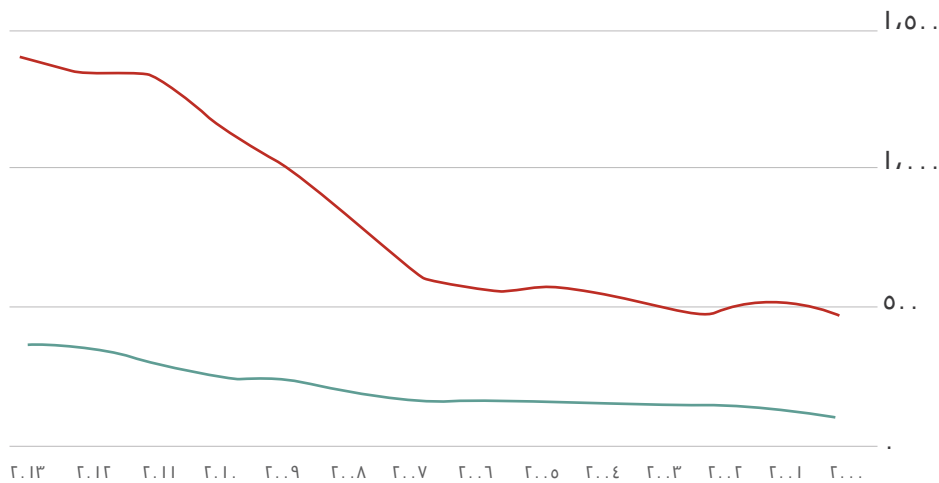
السنة	الصادرات	الواردات
٢٠٠٧	٩٩.	١,٢٩.
٢٠٠٨	١,٢٤.	١,٥٨.
٢٠٠٩	١,١٧.	١,٥٧.
٢٠١٠	١,٢٤.	١,٥٣.
٢٠١١	١,٤٥.	١,٢٨.
٢٠١٢	١,٦١٨	١,٦٩٥
٢٠١٣	١,٤٨١	١,٤٦٨

المصدر: نقابة صناعيي الأغذية في لبنان.

وعليه، يتضرر قطاع الأغذية الزراعية من الواردات المدعومة التي تقوّض مساعي المنتجين المحليين وتثبط عزيمتهم في الاستثمار في الإنتاج. برز لبنان كمستورد رئيسي للغذاء في السنوات الأخيرة، حيث يلبي الإنتاج المحلي ٢٠٪ فقط من الاستهلاك الوطني. وعلى الرغم من أن قطاع الأغذية الزراعية في لبنان قادر على أن يكون أحد القطاعات الأكثر إنتاجية في المنطقة، فهو يبقى متخلفاً ويعاني من سوء الإدارة. كما يتمّ استغلال ٥٥٪ فقط من المناطق المنتجة، وفي كثير من الأحيان بإسراف وبطريقة غير فعّالة. فقد بلغ العجز في تجارة الصناعات التحويلية الغذائية ٩٥٧,٤ مليوناً في العام ٢٠١٣، بعد أن بلغ ١,٠١ مليار دولار في العام ٢٠١٢ (الرسم ٨).

الرسم ٨

النشاط الخارجي للأغذية الزراعية



— صادرات المنتجات الغذائية (مليون دولار) — واردات المنتجات الغذائية (مليون دولار)

المصدر: بنك لبنان والمهجر (٢٠١٤).

غياب قنوات التسويق المؤسسية يعيق التصدير إلى الغرب

إنّ غياب قنوات تسويق مؤسسية ومتطورة تسمح بالوصول إلى أسواق الاتحاد الأوروبي، وغياب الاعتماد ومنح الشهادات، وضعف أداء المختبرات المحلية، وعدم القدرة على الإمتثال للمعايير الدولية، كلها تشكّل تحدياً كبيراً وتتسبّب في الحؤول دون دخول المنتجات الغذائية الزراعية بحرية إلى الأسواق الخارجية. على الرغم من ذلك، تبقى الثغرات في الإمتثال لمعايير السلامة والتتبع من بين العقبات الرئيسية التي تمنع الصناعيين من الدخول إلى أسواق التصدير الدولية. في الواقع، ما يزيد عن ٥٠٪ من صادرات الأغذية الزراعية اللبنانية ترفضها الأسواق الأوروبية بسبب المخالفات في وضع العلامات والتعبئة والتغليف، و٣٥٪ بسبب إضافات غير قانونية، و٥٠٪ بسبب السالمونيلا. أضف إلى ذلك أنه ما زال ممنوعاً على لبنان تصدير منتجات حيوانية الأصل إلى عدد كبير من الدول الغربية، مما يقضي على فرص تصدير بعض المنتجات الجاهزة للأكل.

تشارك عدة هيئات في لبنان المسؤولية عن أنظمة السلامة والجودة الغذائية الخاصة بالمنتجات الغذائية الزراعية. فوزارة الصناعة مسؤولة عن الحفاظ على معايير الجودة وتعزيز الممارسات الإنتاجية الفضلى. أما وزارة الزراعة فتعمل على تعزيز الروابط بين الأنشطة الزراعية والغذائية الزراعية. وفي هذا الصدد، قد تتناقض أنظمة الجودة بين هيئة وأخرى. فضلاً عن أنّ عدم وجود مختبرات موثوقة ومؤهلة لاختبار المنتجات وإصدار شهادات الجودة يحول دون تمكّن العديد من الصناعات على الحصول على شهادات الأهلية. في الواقع، تبين أنّ أكثر من ثلث المنتجات التي خضعت للإختبار غير ممثلة، على الرغم من أنّ معظمها قد خضع للتحديثات اللازمة. إنّ الحفاظ على أسواق التصدير القائمة هو مصدر قلق آخر للصناعيين في هذا القطاع. على سبيل المثال، في الثلاثينيات، كانت العلامات التجارية مثل قرطاس والكونسروة الحديثة شتورا رائدة في تصدير وجبات الطعام الجاهزة المعلّبة. وكانت شركة قرطاس أول من أدخل الحمّص المعلّب إلى أسواق أميركا الشمالية. غير أنّ المنتجين اللبنانيين عجزوا عن اللحاق بركاب التطور على صعيد الوجبات الغذائية المعلّبة في الخارج. في الولايات المتحدة وأوروبا، الوجبات المجمدة الطازجة والسريعة تزيد من تراجع الطلب على الوجبات المعلّبة. في البلدان العربية الأخرى، يسيطر المنتجون المحليون على الأسواق إذ إنهم يعملون بأكلاف إنتاجية منخفضة بالمقارنة مع المنتجين اللبنانيين. أضف إلى ذلك أنّ الدول العربية مثل مصر والأردن قادرة على التفاوض على إتفاقات تجارية أفضل وطويلة المدى مع الأسواق الخليجية. وللسياسات، والتنظيمات، وأو الاتفاقات التجارية آثار عميقة على الاقتصاد اللبناني. هذه الاتفاقات، مثل اتفاق الشراكة مع أوروبا، وسياسة الجوار الأوروبية، ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، تتجاهل قضايا مثل القدرة التنافسية الإقليمية والجودة. ونتيجة لذلك، تحدّ هذه الاتفاقات التجارية من الحواجز على الواردات، لكنها تعجز عن تعزيز القدرة التنافسية للصادرات ضمن قطاع الأغذية الزراعية اللبناني.

محدودية أنشطة البحث والتطوير تعيق التوسّع

إنّ معدّلات أنشطة البحث والتطوير المحلية في قطاع الأغذية الزراعية اللبنانية منخفضة جداً. ويستثمر عددٌ من الشركات في بحوث السوق وفي تطوير

الأعمال، ولكن قليلة هي الشركات التي تغامر وتخوض في تطوير المنتجات والأنشطة البحثية العلمية المبتكرة. والسبب الرئيسي وراء هذه الندرة في البحث والتطوير هو أنّ البحوث مكلفة. ومعظم شركات المواد الغذائية الزراعية هي شركات عائلية متناهية الصغر أو صغيرة لا تملك الموارد المالية أو البشرية لأداء أنشطة البحث والتطوير بشكل مستقلّ. وبناءً على ذلك، ينبغي على الأطراف المختلفة، مثل وزارة الزراعة، ووزارة الصناعة، ونقابة أصحاب الصناعات الغذائية، والجامعات ومراكز الأبحاث، التعاون من أجل إجراء دراسات متخصصة حول المنتجات والقطاعات الغذائية المختلفة ضمن الصناعة الغذائية.

توجد مشكلة أخرى تعترض طريق المنتجين فتعقّد نشاط التصدير، وهي غياب المعلومات المناسبة حول الأسواق الخارجية. ويقوم المنتجون بدراسة الأسواق الخارجية من خلال المشاركة في المعارض في الخارج، حيث يتعرّفون إلى أبرز اللاعبين في السوق، وقنوات التوزيع، إلخ. غير أنّهم بحاجة إلى استراتيجية تسويقية مؤاتية وإلى روابط واتصالات أفضل، تستند إلى معلومات تفصيلية أكثر حول هيكليات الأسواق التصديرية، وبخاصةً للمنتجات الجديدة التي يهتم المنتجون اللبنانيون بالخوض في تصنيعها.

توصيات السياسة العامة

على الرغم من الدور الثانوي الذي يلعبه القطاع الصناعي في الاقتصاد الوطني، فقد تزايدت نسبة الصادرات الصناعية اللبنانية وأصبحت أكثر تطوراً بين العام ٢٠٠٨ و٢٠١٠. إلا أنّ ذلك يُنسب إلى حدّ كبير إلى الزيادة في صدمات الطلب الخارجية عوضاً عن تزايد الإنتاجية. وعليه، فإنّ القدرة على تطوير قطاع الأغذية الزراعية أمرٌ جوهري للإستجابة للإحتياجات الغذائية المتزايدة والمتنوّعة، ولتوليد فرص العمل، وللنهوض بالإقتصادات. لقد عانت التنمية من قيود تمثّلت بغياب السياسات المنسّقة وبعدم إعطاء الأولوية الكافية لتنمية الزراعة والصناعة الزراعية. واليوم، ومن أجل تعزيز مستويات الإنتاجية، على لبنان أن يعطي الأولوية للقطاع، والإستثمار في التدريب المهني ذا الجودة، وتحسين البنية التحتية، ودعم الابتكار، وتوفير المساعدة لتنمية الصادرات الصناعية. وينبغي تناول هذه العملية في سياق حوار أوسع حول السياسة العامة، يجمع بين الإدارات الحكومية بقيادة وزارة الصناعة والصناعيين من أجل صياغة السياسات التي تشجّع التنوّع.

ويخلص هذا التحليل إلى التوصيات التالية:

إصلاح السياسات والأطر المؤسسية

- تنسيق المقاربات بين الوزارات المعنية لتطوير قطاع الأغذية الزراعية، وإعطاء أولوية أكبر لتنمية الزراعة والصناعات الزراعية، وتعزيز التركيز المكاني للمؤسسات من خلال تسهيل التجمّعات، والشبكات، والمجمّعات الصناعية، والأقطاب التكنولوجية.
- وضع السياسات والاستراتيجيات التمكينية والميسّرة لدعم تطوير القطاع من خلال تحسين البنية التحتية، وضمان توافر الموارد المالية الكافية، وتحسين عملية تزويد، وتركيز، وتنسيق خدمات البحث والتكنولوجيا.

- تعزيز السياسات التنافسية الوطنية الفعّالة للحرص على عدم هيمنة عدد صغير من الشركات على الأسواق.
- إصدار الدولة للقوانين والأنظمة من أجل حماية الأسواق المحلية من الواردات الرخيصة.
- إعادة التفاوض على الاتفاقات التجارية القائمة واختيار شروط أفضل للمفاوضات التجارية المستقبلية.

إعادة الاستثمار في الإنتاج الزراعي

- تشجيع القطاع الخاص على لعب دور أكبر في تقديم الخدمات المالية الأساسية للصناعات الزراعية، بما في ذلك خدمات القروض منخفضة التكلفة أو بوالص التأمين على الطقس غير المكلفة.
- إعادة التوازن في التمويل الحكومي الحالي لتوفير دعم أكبر للإنتاج الزراعي المستدام، وأموال الدعم، وبرامج الإرشاد.
- تأمين تمويل وطني ودولي لدعم أنشطة البحث والتطوير في قطاع الأغذية الزراعية.

وضع استراتيجيات للبحث والتسويق

- التعاون بين مختلف الوزارات والجامعات ومراكز الأبحاث لإنتاج الدراسات المتخصصة حول المنتجات والصناعات الغذائية المختلفة ضمن قطاع الأغذية الزراعية.
- دعم المنتجين الذين يحضرون المعارض الإقليمية والدولية حتى يتمكنوا من تسهيل الترويج لمنتجاتهم وربطها بالمستوردين والتجار والموزعين الأجانب.
- إقامة شراكات دولية لإطلاق منتجات جديدة والوصول إلى أسواق جديدة من خلال استخدام الموارد البشرية المتميزة في لبنان والإستفادة من نظمه التعليمية.
- بناء حضور في الأسواق العالمية، وبخاصة في أوروبا، والولايات المتحدة، وكندا، من خلال التشبيك والاتصال بالشبكات اللبنانية.
- إنشاء وحدة بحث للأسواق، توفر المعلومات اللازمة حول الأسواق وتساعد المنتجين على الوصول إلى الأسواق الجديدة وتوسيع الأسواق الموجودة.
- وضع استراتيجية شاملة لسوق التصدير موجهة نحو مختلف الأسواق، سواء العربية التقليدية أو الأسواق الغربية الجديدة.

ضمان سلامة المنتجات والإمتثال للمعايير الدولية

- تنسيق القواعد التنظيمية ومعايير ضمان سلامة المنتجات بين مختلف الوزارات المعنية.
- توفير التدريب والمساعدة التقنية بشأن طرق تحسين كفاءة المصانع، وتحسين السلامة والجودة من خلال تحليل المخاطر ونقاط المراقبة الحرجة HACCP وشهادة ISO 22000. هذه الشهادات تسمح بمزيد من الاعتماد في الأسواق الخارجية.
- تعزيز قدرات المختبرات المحلية بما في ذلك معهد البحوث الصناعية (IRI) للإلتزام بالمعايير والمؤهلات العالمية. وهذا يمنح أيضاً المصدقية للتقييمات والنتائج التي تؤمّنها هذه المختبرات.

LCPS

حول ملخص السياسة العامة
ملخص السياسة العامة هو منشورة قصيرة تصدر بشكل منتظم عن المركز اللبناني للدراسات تحلل مواضيع سياسية واقتصادية واجتماعية أساسية وتقدم توصيات في السياسات العامة لشريحة واسعة من صناعات القرار والجمهور بوجه عام.

حول المركز اللبناني للدراسات
تأسس المركز اللبناني للدراسات في عام ١٩٨٩. هو مركز للأبحاث مقره في بيروت، إدارته مستقلة ومحايدة سياسياً، مهمته إنتاج ومناصرة السياسات التي تسعى إلى تحسين الحكم الرشيد في مجالات مثل اللامركزية، والتنمية الاقتصادية، والمالية العامة والنفط والغاز.

للإتصال بنا
المركز اللبناني للدراسات
برج السادات، الطابق العاشر
ص.ب. ٥١٢-٥٥، شارع ليون
رأس بيروت، لبنان
ت: ٩٦١ ١ ٧٩٩٣
ف: ٩٦١ ١ ٧٩٩٣
info@lcps-lebanon.org
www.lcps-lebanon.org