

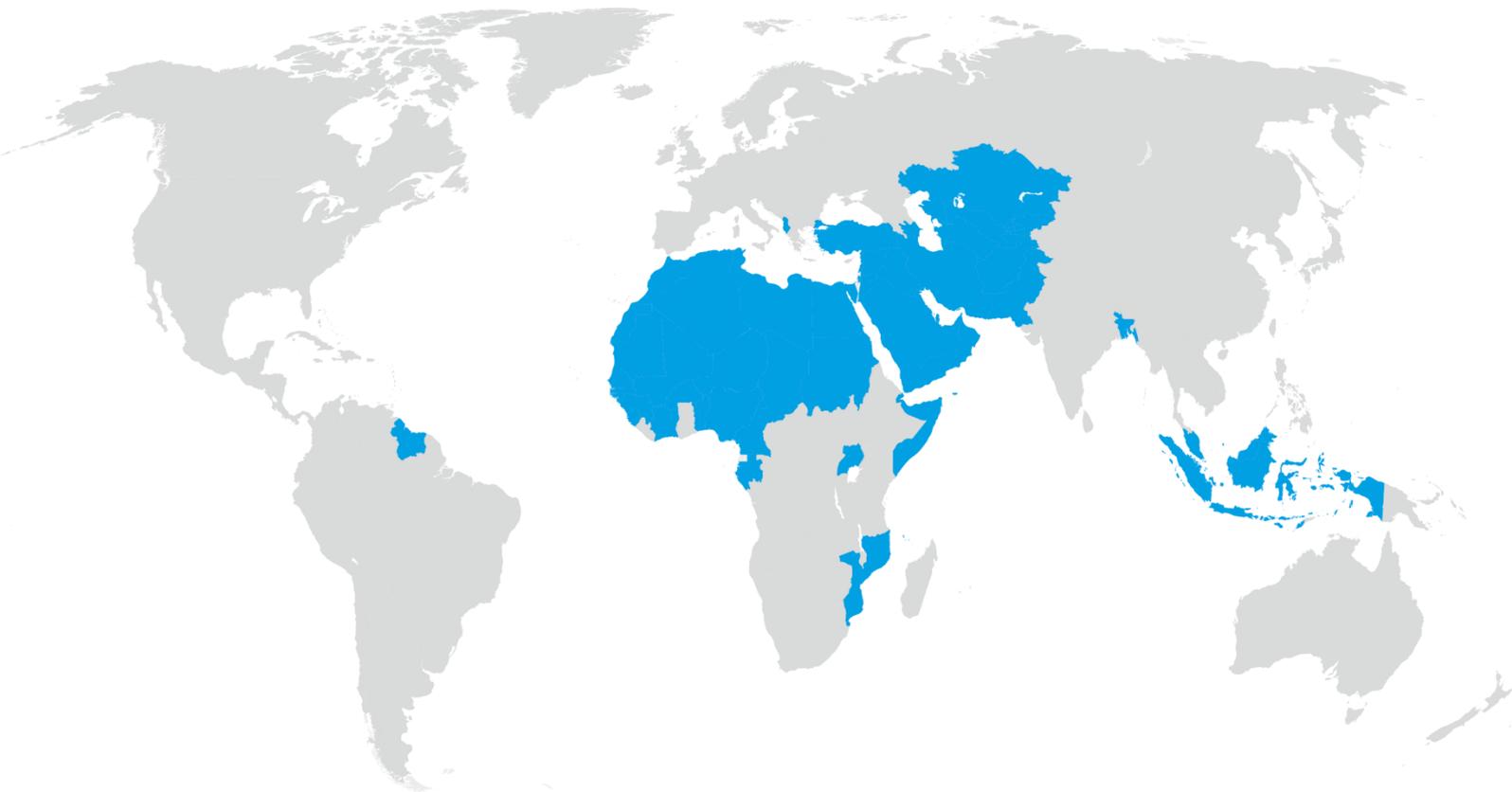
التوقعات الاقتصادية في منظمة التعاون الإسلامي 2015

"تشجيع الاستثمار
من أجل التنمية"

منظمة التعاون الإسلامي

مركز الأبحاث الإحصائية والاقتصادية والاجتماعية
والتدريب للدول الإسلامية





التوقعات الاقتصادية في
منظمة التعاون الإسلامي
2015



"تشجيع الاستثمار"

"من أجل التنمية"

© مركز الأبحاث الإحصائية و الاقتصادية و الاجتماعية و التدريب للدول الإسلامية (مركز أنقرة)

Kudüs Cad. No: 9, Diplomatik Site, 06450 Oran, Ankara –Turkey

Telephone +90-312-468 6172

Internet www.sesric.org

E-mail pubs@sesric.org

تخضع المادة المقدمة في هذه الطبعة لقانون حقوق الطبع و النشر. ويعطى المؤلفون الإذن بعرض ونسخ وتوزيع وطباعة المواد المعروضة على أن لا يتم إعادة استخدامها، في أي ظرف، لأغراض تجارية. للحصول على الإذن بإعادة إنتاج أو إعادة طبع أي جزء من هذا المنشور، يرجى إرسال طلب يشمل جميع المعلومات لقسم النشر بمركز أنقرة.

ينبغي إرسال جميع الاستفسارات حول الحقوق و الإذن لقسم النشر بمركز أنقرة عبر العنوان أعلاه.

ISBN: 978-975-6427-39-2

تصميم الغلاف: قسم النشر بمركز أنقرة.

التصميم الداخلي: كنعان باقجي

يعبر مركز أنقرة عن تقديره العميق لوزارة الغذاء و الزراعة و الثروة الحيوانية في الجمهورية التركية لتقديمها التسهيلات المطبعية

لمزيد من المعلومات، يرجى الاتصال بقسم الأبحاث عبر البريد الإلكتروني: research@sesric.org

المحتويات

III	المختصرات
V	توطئة
1	ملخص
الجزء الأول: آخر التطورات الاقتصادية في العالم وفي بلدان منظمة التعاون الإسلامي	
13	
<u>15</u>	<u>1 الإنتاج والنمو والعمل</u>
<u>41</u>	<u>2 التجارة والمال</u>
الجزء الثاني: تشجيع الاستثمار من أجل التنمية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي	
59	
<u>61</u>	<u>3 الاستثمار والنمو والتنمية</u>
61	1.3 دور الاستثمار في النمو الاقتصادي والتنمية
63	2.3 الاستثمار والنمو في بلدان منظمة التعاون الإسلامي
65	3.3 مناخ الاستثمار في بلدان منظمة التعاون الإسلامي
67	1.3.3 سهولة ممارسة الأعمال
69	2.3.3 بدء النشاط التجاري
71	3.3.3 الحصول على الكهرباء
75	4.3.3 الحصول على الائتمان
75	5.3.3 إنفاذ العقود
<u>78</u>	<u>4 تحسين فعالية الاستثمار العام</u>
80	1.4 تقييم النفقات العمومية
82	2.4 الأساس المنطقي للاستثمار العام وإدارته

83	1.2.4	الأساس المنطقي للاستثمار العام
84	2.2.4	آثار الاستثمار العام
85	3.2.4	الاستثمار العام والسياسة المالية
87	4.2.4	المفاضلات بين الاستثمار في رأس المال المادي والبشري
88	3.4	تحسين فعالية الاستثمار العام
90	1.3.4	أنظمة الاستثمار العام الوطنية
95	2.3.4	دور صناديق الثروة السيادية
97	3.3.4	تحفيز الاستثمار من أجل تنمية مستدامة
99	5	دعم الاستثمار الخاص
100	1.5	قضايا السياسات المتعلقة بتشجيع الاستثمار الخاص
106	2.5	تشجيع مشاركة القطاع الخاص للاستثمار في البنية التحتية
	3.5	الاستثمار المؤثر اجتماعيا 113
117	6	التوجهات والسياسات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر
118	1.6	تدفقات وإمكانيات الاستثمار الأجنبي والأسهم الوافدة
118	1.1.6	التدفقات والأسهم الوافدة للاستثمار الأجنبي المباشر
120	2.1.6	الاستثمار الأجنبي المباشر والإمكانيات والأداء
124	3.1.6	الاستثمار في مجالات جديدة
126	2.6	اتجاهات البنية للاستثمار الأجنبي المباشر في منظمة التعاون الإسلامي
128	3.6	تدابير السياسة العامة لجذب القيمة المضافة للاستثمار
128	1.3.6	توسيع حجم السوق وتحسين البيئة الاقتصادية الكلية
130	2.3.6	تحسين جودة المؤسسات والبنية التحتية
131	3.3.6	تعزير الانفتاح على التجارة
132	4.3.6	تطوير الإطار التنظيمي للاستثمار الأجنبي المباشر
135	5.3.6	تعزير جهود الحريات الاقتصادية ومحاربة الفساد
137	7	قضايا متعلقة بسياسات تشجيع فعالية الاستثمار وتسييره

المراجع و مصادر البيانات

المختصرات

بلومرج لتمويل الطاقات الجديدة	BNEF
المسؤولية الاجتماعية للشركات	CSR
مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال	EDBI
الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات	ESG
الاستثمار الأجنبي المباشر	FDI
مؤشر الحرية المالية	FFI
مجلس التعاون الخليجي	GCC
إجمالي تكوين رأس المال	GCF
الناتج المحلي الإجمالي	GDP
إجمالي تكوين رأس المال الثابت	GFCF
الدخل القومي الإجمالي	GNI
البلدان الفقيرة المثقلة بالديون	HIPC
تكنولوجيا المعلومات والاتصالات	ICT
المعهد الدولي لبحوث السياسات الغذائية	IFPRI
الإحصاءات المالية الدولية	IFS
منظمة العمل الدولية	ILO
صندوق النقد الدولي	IMF
إطار سياسة الاستثمار من أجل التنمية المستدامة	IPFSD
حقوق الملكية الفكرية	IPR
أمريكا اللاتينية و منطقة البحر الكاريبي	LAC
أقل البلدان نموا	LDC
مؤشر أداء الخدمات اللوجستية	LPI
الشرق الأوسط و شمال أفريقيا	MENA
معهد ماكينزي العالمي	MGI
شركة متعددة الجنسيات	MNE
المساعدة الإنمائية الرسمية	ODA

منظمة التعاون و التنمية في الميدان الاقتصادي	OECD
منظمة التعاون الإسلامي	OIC
إدارة الاستثمار العام	PIM
مشاركة القطاع الخاص في البنية التحتية	PPI
تعادل القوة الشرائية	PPP
الشراكات بين القطاعين العام و الخاص	PPPs
جمعية مبادئ الاستثمار المسؤول	PRIA
البحث و التطوير	R&D
الاستثمار المؤثر اجتماعيا	SII
فريق عمل الاستثمار المؤثر اجتماعيا	SIITF
إحصاءات الإنفاق العام للتنمية الاقتصادية	SPEED
الاستثمار المسؤول اجتماعيا	SRI
أفريقيا جنوب الصحراء	SSA
معهد صندوق الثروة السيادية	SWFI
نظام الأفضليات التجارية بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي	TPS-OIC
الإمارات العربية المتحدة	UAE
الأمم المتحدة	UN
مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية	UNCTAD
شعبة الإحصاءات في الأمم المتحدة	UNSD
منظمة السياحة العالمية	UNWTO
الدولار الأمريكي	USD
البنك الدولي	WB
مؤشرات التنمية العالمية	WDI
المنتدى الاقتصادي العالمي	WEF
منظمة التجارة العالمية	WTO

شكر وتقدير

تم إعداد هذا التقرير من قبل فريق من الباحثين في مركز أنقرة برئاسة السيد كنعان باقجي و يضم الفريق كل من جيم تن تن و مزهر حسين و فادي فارسين. أجرى العمل تحت الإشراف العام للسيد نبيل دبور، مدير قسم الأبحاث في مركز أنقرة، الذي قدم تعليقاته و ملاحظاته حول التقرير.

ما زالت وضعية نمو الاقتصاد العالمي معتدلة و هذا يبدو جليا بحيث تشهد الاقتصادات النامية تراجعا في وضعيتها وانتعاشا طفيفا في الاقتصادات المتقدمة. ففي الوقت الذي بلغ متوسط معدل النمو في البلدان المتقدمة إلى 1.8% فقط في سنة 2014، فإنه بالمقابل بلغ نسبة 4.6% في البلدان النامية. وبالرغم من أنه لدى الدول النامية توقعات اقتصادية أقوى، إذا لم يتم اتخاذ أية إجراءات لتعزيز الطلب الإجمالي والاستثمار في البلدان النامية، فإن سنوات المجد التي تعرفها هذه البلدان كمحرك رئيس للاقتصاد العالمي قد تضيع هباء. و من المرجح أن تصبح البلدان النامية المصدرة للمواد الأساسية أكثر عرضة لفقدان المستثمرين، بحيث إن الانخفاض المهول في أسعار النفط و المواد الأساسية الأخرى أثر سلبا على النشاط الاقتصادي في هذه البلدان بما في ذلك العديد من بلدان منظمة التعاون الإسلامي.

و في ظل التطورات الاقتصادية العالمية الأخيرة، فإن هذا التقرير يقدم تحليلا للتوجهات في المؤشرات الاقتصادية الرئيسية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة خلال فترة الخمس سنوات الأخيرة و التي يمكن الاطلاع على بياناتها (2010-2014). كما يقدم التقرير فحصا شاملا حول هذه التوجهات، و ذلك بمقارنتها بنظيراتها في مجموعات البلدان المتقدمة و البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي و كذا بالمتوسط العالمي. بهذا يسלט هذا التقرير الضوء على عدد من المعوقات و التحديات التي تواجهها البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي في سعيها لتعزيز النمو و التقدم الاقتصاديين.

تزخر بلدان منظمة التعاون الإسلامي بموارد و مؤهلات مهمة بإمكانها تحفيز النمو و التقدم في هذه البلدان. فبينما يملك 21 بلدا في منظمة التعاون الإسلامي القيمة الإجمالية للأصول التي تفوق 3.3 ترليون دولار أمريكي في صناديق ثروتها السيادية، ما زال 21 بلدا الأقل تقدما في منظمة التعاون الإسلامي في انتظار المستثمرين لمحاربة الفقر. بهذه المعطيات، فإن تقرير التوقعات الاقتصادية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي 2015 يؤكد على الحاجة الملحة إلى تحسين مناخ الاستثمار في بلدان المنظمة.

و بالموازات مع الانخفاض الحاصل على مستوى النشاط الاقتصادي في العالم، عرفت أيضا تدفقات التجارة و الاستثمار تأثرا بالغا. ففي الوقت الذي ارتفعت فيه التجارة العالمية بنسبة 1% فقط في 2014، فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر قد انخفضت بنسبة تفوق 15% على الصعيد العالمي. و على غرار التوجهات العالمية، فقد عرفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لبلدان منظمة التعاون الإسلامي تراجعا مستمرا خلال الثلاث سنوات الأخيرة كما حصل تراجع مماثل على مستوى إجمالي صادرات البضائع من بلدان المنظمة خلال السنتين الماضيتين. و الخبر السار هو أن حصة التجارة البينية لبلدان منظمة التعاون

الإسلامي بلغت نسبة 19.9%، و هو معدل ينقص بقليل عن هدف برنامج العمل العشري للمنظمة، أي بلوغ نسبة 20% خلال سنة 2015.

و من أجل تحقيق حصة أكبر على مستوى التجارة البينية لبلدان منظمة التعاون الإسلامي خلال الفترة القادمة، يتعين على هذه البلدان أن تولي اهتماما كبيرا لتعزيز التنوع الاقتصادي في اقتصادياتها وتحسين قدراتها الإنتاجية. وهذا يستلزم توفير مناخ ملائم للمستثمرين الخواص و الأجانب على حد سواء، كما يتعين أيضا تسخير الموارد المتاحة في القطاعات الاقتصادية المنتجة. و في ظل هذه الحاجة الملحة، يقدم تقرير التوقعات الاقتصادية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي 2015 نظرة شاملة عن الاستثمارات في بلدان منظمة التعاون الإسلامي تحت شعار "تشجيع الاستثمار من أجل التنمية".

السفير موسى كولاكليكايا

المدير العام

سيسرك

آخر التطورات الاقتصادية في العالم وفي بلدان منظمة التعاون الإسلامي

الإنتاج والنمو والعمل

الإنتاج

اتجه مجموع الناتج المحلي الإجمالي - كما هو معبر عنه بالقيمة الحالية للدولار الأمريكي و بناء على تعادل القوة الشرائية (PPP) - في منحنى تصاعدي خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2010 و 2014، ليسجل بذلك 107.9 ترليون دولار أمريكي في سنة 2014 مقابل 88.2 ترليون في سنة 2010. و كانت وتيرة ارتفاع الناتج المحلي الإجمالي في البلدان النامية أسرع، بحيث تم تسجيل 61.5 ترليون دولار في 2014 مقابل 47.2 ترليون سنة 2010. كما سجل مجموع الناتج المحلي الإجمالي في البلدان المتقدمة 46.5 ترليون دولار سنة 2014 مقابل 40.9 ترليون دولار سنة 2010. و اتجه كل من النشاط الاقتصادي و الناتج المحلي الإجمالي أيضا في منحنى تصاعدي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي، بحيث تم تسجيل 16.2 ترليون دولار أمريكي سنة 2014 مقابل 13.0 ترليون دولار سنة 2010. و كمجموعة، فإن بلدان منظمة التعاون الإسلامي أنتجت فقط 15% من إجمالي الناتج العالمي و 26.4% من إجمالي الناتج في البلدان النامية سنة 2014. كما سجل متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي ارتفاعا بحيث أصبح 9.884 دولار أمريكي سنة 2014 مقابل 8.461 دولار أمريكي سنة 2010.

النمو

ظل الاقتصاد العالمي مستمرا في التراجع حتى سنة 2014 بحيث تهاوى معدل النمو إلى نسبة 3.4%، لكن من المتوقع أن تسجل سنتي 2015 و 2016 تحسنا بمعدل 3.5% و 3.8% على التوالي. ففي الوقت الذي تعرف فيه البلدان المتقدمة تعافيا بطيئا، يبدو أن البلدان النامية هي القوة المحركة للاقتصاد العالمي. و من جهة أخرى، شهد نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي تراجعا بمعدل 4.0% سنة 2014، و من المتوقع أن يسجل نسبة 3.5% سنة 2015 و 4.4% سنة 2016. في سنة 2014، شهدت البلدان النامية نموا

على مستوى حصة الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بلغ نسبة 5.0% ، و من المتوقع أن ينخفض معدل هذا النمو سنة 2015 ليسجل 4.0% قبل أن يعود في الارتفاع سنة 2016 ليسجل 5.2%. و في المقابل، شهدت الدول المتقدمة معدل نمو منخفض نسبيا على مستوى حصة الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بحيث سجل 2.7% فقط سنة 2014، و من المتوقع أن يبلغ 2.8% و 3.4% خلال سنتي 2015 و 2016 على التوالي. من جهتها أيضا، عرفت بلدان منظمة التعاون الإسلامي تراجعاً في نشاطها الاقتصادي، كما تراجع أيضاً متوسط معدل النمو من 4% سنة 2013 إلى 3.8% سنة 2014، لكن من المتوقع أن ينتعش هذا المعدل في هذه البلدان بنفس المستوى في 2015 ليصل إلى 3.8% سنة 2015 وبنسبة متزايدة تبلغ 4.4% في سنة 2016. و خلال الفترة الممتدة بين عامي 2010 و 2014 اتسم متوسط معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي بالإيجابية بحيث تم تسجيل نسبة 3.1% سنة 2014، لكن من المتوقع أن يتراجع هذا الرقم إلى 2.7% سنة 2015 قبل الارتفاع من جديد ليسجل 4.0% سنة 2016.

الإنتاج حسب القطاع

و فيما يتعلق بمتوسط حصص القيمة المضافة للقطاعات الأربع الرئيسية في الناتج المحلي الإجمالي لسنة 2013، فقد سجل قطاع الخدمات الحصة الأكبر بنسبة 66.2% يليه قطاع الصناعة (التحويلية و غير التحويلية) بنسبة 29.3%، في حين شكلت قطاعات الزراعة و الصيد البحري و الغابات حصة قليلة نسبياً، أي 4.5% من مجموع الناتج المحلي الإجمالي. و على نفس المنوال صارت بلدان منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة، فقد تراجع بشكل تدريجي متوسط حصة قطاع الزراعة في اقتصادات هذه البلدان من 12.6% سنة 2000 إلى 10.3% سنة 2013. و تميزت وضعية البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي بتوجه مستقر حيث ظل متوسط حصة قطاع الزراعة مستقراً على حاله في الاقتصاد، أي بمعدل يقارب 9% مع تسجيل نسبة 8.9% سنة 2013. أما قطاع الخدمات في بلدان منظمة التعاون الإسلامي فقد سجل نسبة 47.5% مقابل 42.2% في قطاع الصناعة (التحويلية و غير التحويلية)، أما في البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي فقد سجلت نسبة 54.4% و 36.7% على التوالي.

الناتج المحلي الإجمالي حسب بنود الإنفاق الرئيسية

أخذا بعين الاعتبار حصص بنود الإنفاق الرئيسية في مجموع الناتج المحلي الإجمالي نجد أن النفقات المنزلية و الحكومية ما زالت الأعلى منذ سنوات. ففي سنة 2013 نالت النفقات المنزلية حصة الأسد بنسبة 53.4% يليها إجمالي التكوين الرأسمالي بنسبة 25.8% ثم الاستهلاك الحكومي النهائي العام بنسبة 13.5%. و سجلت الحصص النسبية لبنود الإنفاق الرئيسية في مجموع الناتج المحلي الإجمالي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي تبايناً كبيراً عن باقي بلدان العالم. ففي سنة 2013 شكل الإنفاق المنزلي النهائي و الحكومي العام نسبة بلغت 66.9% من مجموع الناتج المحلي الإجمالي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي. و هذه الأعداد تشير إلى تراجع حصل على مستوى كلا النوعين من الاستهلاك مقارنة بالأعوام السابقة.

البطالة

تعتبر البطالة من أبرز التحديات التي يواجهها العالم اليوم. فالبرغم من التعافي الحاصل في الآونة الأخيرة على مستوى الأنشطة الاقتصادية، إلا أن معدل البطالة العالمي في أوساط البالغين ظل مستقراً على نسبة

6.0% من مجموع القوة العاملة، وهو رقم لم يتغير منذ سنة 2013. ويقدر عدد العاطلين عن العمل حول العالم سنة 2014 بـ 202 مليون شخص، بزيادة بلغت 1.2 مليون عاطل مقارنة بالعام الفارط وحوالي 31 مليون آخرين مقارنة بفترة ما قبل الأزمة سنة 2007. بهذا استمرت معاناة الشباب في جميع أنحاء العالم في سعيهم للحصول على عمل لائق، فحسب آخر التقديرات فإن ما يناهز 73.7 مليوناً من الشباب عانوا من البطالة خلال سنة 2014. وقد سجلت بلدان منظمة التعاون الإسلامي خلال الفترة الممتدة بين عامي 2000 و 2014 أعلى معدلات البطالة مقارنة مع باقي بلدان العالم والبلدان النامية غير الأعضاء في المنظمة. وخلال هذه الفترة تراوح مجموع معدل البطالة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي بين 7.8% و 9.1%. و بعيد الأزمة المالية العالمية، ارتفعت معدلات البطالة في البلدان المتقدمة من مستوى دون نسبة 6% إلى ما يفوق 8%. وخلال مرحلة ما بعد الأزمة (2009-2013) ظل متوسط معدل البطالة في البلدان المتقدمة مرتفعاً عن المعدل المسجل في بلدان منظمة التعاون الإسلامي. وبداية من سنة 2014 سجلت بلدان المنظمة نسبة 7.6%، لكن تشير التقديرات إلى أن البلدان المتقدمة تمكنت من خفض معدل البطالة إلى 7.4% وهو مرة أخرى رقم أقل من ذلك المسجل في بلدان منظمة التعاون الإسلامي. أما في البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة فقد ظل متوسط معدل البطالة أقل بكثير من متوسط منظمة التعاون الإسلامي خلال الفترة قيد الدراسة، أي بنسبة تتراوح بين 2% و 3%. وتعتبر الأرقام المتوفرة حول البطالة في أوساط الفئات الشابة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي أقل تشجيعاً، إذ قدرت نسبة البطالة في هذه البلدان بنسبة 16.4% مقابل 16.0% في البلدان المتقدمة و 11.2% في البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي.

إنتاجية العمل

اتجهت إنتاجية العمل على الصعيد العالمي في منحنى تصاعدي خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2010 و 2014، بحيث ارتفع متوسط الإنتاج العالمي للعامل الواحد من 22,460 دولار أمريكي سنة 2010 إلى 24,180 دولار سنة 2014. وفي هذه الفترة ازدادت إنتاجية العمل في بلدان منظمة التعاون الإسلامي من حيث متوسط الإنتاج للعامل الواحد ليصبح 25,100 دولار سنة 2014 مقابل 23,500 دولار سنة 2010. وطوال هذه الفترة، ظلت فجوة إنتاجية العمل بين البلدان المتقدمة ونظيراتها النامية كبيرة بحيث قدر ناتج العامل الواحد في البلدان المتقدمة بـ 89,800 دولار سنة 2014 مقابل 20,500 دولار فقط في البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي.

التضخم

يسير التضخم حول العالم في منحنى تراجعي مما يعكس أساساً انخفاض أسعار النفط وباقي السلع الأخرى و ضعف الطلب في بعض الاقتصادات المتقدمة كمنطقة اليورو واليابان. فحسب آخر التقديرات فإن معدل البطالة العالمي شهد انخفاضاً من 5.3% سنة 2011 إلى 3.6% سنة 2014، ومن المتوقع أن يستقر هذا المعدل على نفس الحال خلال عامي 2015 و 2016. كما يتوقع أن لا تشكل تقلبات الأسعار مصدر قلق كبير بالنسبة للبلدان المتقدمة و النامية على حد سواء. ومن المتوقع أن يبلغ معدل التضخم في البلدان المتقدمة إلى 3.0% و 3.5% على التوالي خلال عامي 2015 و 2016 و 3.7% بالنسبة للبلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي. أما في البلدان الأعضاء في المنظمة، فإن متوسط معدل التضخم خلال

سنة 2011 كان أعلى من نظيره في الاقتصادات المتقدمة و النامية. ومع ذلك و مراعاة للتوجهات الدولية فإن التضخم في بلدان منظمة التعاون الإسلامي انخفض إلى 3.0% سنة 2014.

الميزان المالي

في أعقاب السياسات الحازمة التي طبقتها البلدان المتقدمة، تشهد الأرصدة المالية تحسنا منتظما حول العالم. و كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي توجه العجز المالي العالمي في منحنى تنازلي من 4.8% سنة 2010 إلى 2.5% سنة 2014. نفس الشيء في مجموعة البلدان المتقدمة، بحيث تهاوى العجز في الميزان المالي كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي من 8.2% سنة 2010 إلى 4.6% سنة 2014. أما البلدان النامية فقد شهدت بدورها عجزا ماليا لكنه ظل في وضع أفضل مما هو عليه الحال في البلدان المتقدمة بشكل نسبي مع عجز بلغ 0.9% من الناتج المحلي الإجمالي. هذا و بلغ العجز المالي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي نسبة 1.5% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2014 و هو رقم من المتوقع أن يصل إلى 2.7% سنة 2015 قبل أن يعود للتراجع سنة 2016 ليسجل 2.1%.

التجارة و المال

تجارة البضائع

انخفض إجمالي صادرات السلع لبلدان منظمة التعاون الإسلامي لمدة سنتين متتاليتين و بلغت 2.1 ترليون دولار أمريكي سنة 2014 مقارنة بأعلى مستوى لها على الإطلاق و هو 2.3 ترليون دولار سجل سنة 2012. و بناء على ذلك، فإن حصة بلدان منظمة التعاون الإسلامي في إجمالي صادرات البلدان النامية بلغت نسبة 27.7% في نفس العام مقارنة مع 30.4% سنة 2012. و على نفس النحو فإن حصة بلدان منظمة التعاون الإسلامي في إجمالي صادرات السلع العالمية التي بلغت 18.4 ترليون دولار أمريكي انخفضت إلى 11.7% سنة 2014 بعد أن بلغت ذروتها سنة 2012 بنسبة 12.9%.

و شهد إجمالي واردات السلع من بلدان منظمة التعاون الإسلامي في مرحلة ما بعد الأزمة عودة قوية و ارتفع من 1.2 ترليون دولار أمريكي سنة 2009 إلى 2.0 ترليون دولار سنة 2014. و بلغت حصة بلدان منظمة التعاون الإسلامي من واردات السلع العالمية نسبة 10.9% في نفس العام، فيما استمرت حصتها من إجمالي واردات السلع في البلدان النامية في التوسع لثلاث سنوات متتالية منذ سنة 2011 و بلغت 27.3% سنة 2014.

تجارة الخدمات

استمرت بلدان منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة في كونها مستوردا صافيا للخدمات، فقد صدرت ما قيمته 299 مليار دولار أمريكي من الخدمات سنة 2013 و استوردت ما يناهز 511 مليار دولار خلال نفس العام. و بذلك سجلت هذه الأرقام انخفاضا ملحوظا عن قيمتها سنة 2009، أي 232 و 367 مليار دولار أمريكي على التوالي. و تبعا لذلك، انخفضت حصة منظمة التعاون الإسلامي في صادرات و واردات الخدمات في البلدان النامية إلى نسبة 19.3% و 27.1% سنة 2013. في حين، تراجعت حصة بلدان منظمة التعاون الإسلامي مجتمعة من إجمالي صادرات الخدمات العالمية من 6.5% سنة 2009 إلى 6.3%

سنة 2013، لكن حصصها من إجمالي واردات الخدمات العالمية سجلت ارتفاعا من 10.7% إلى 11.4% خلال نفس الفترة.

التجارة السلعية البينية لبلدان منظمة التعاون الإسلامي

بلغ إجمالي التجارة السلعية البينية لبلدان منظمة التعاون الإسلامي 826 مليار دولار أمريكي سنة 2014. ففي مرحلة ما بعد الأزمة، سجلت التجارة البينية لهذه البلدان تحسنا أقوى نسبيا مقارنة بعلاقتها التجارية مع بقية بلدان العالم. وتبعاً لذلك، مثلت التجارة البينية لبلدان منظمة التعاون الإسلامي نسبة 19.9% من إجمالي التجارة السلعية لهذه البلدان، بحيث سجلت الصادرات البينية 402 مليار دولار سنة 2014 مقابل 404 مليار دولار سنة 2013. و من جهة أخرى، بلغت قيمة الواردات البينية 424 مليار دولار سنة 2014 مسجلة بذلك تراجعا طفيفا عن قيمتها لسنة 2012 والتي بلغت 430 مليار دولار.

تدفقات وأسهم الاستثمار الأجنبي المباشر

استقر إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية على 1.23 ترليون دولار أمريكي سنة 2014، 42.4% منها في البلدان النامية. و من جهة أخرى ما زالت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في بلدان منظمة التعاون الإسلامي دون المستوى المتوقع، ففي سنة 2014 لم تجذب هذه البلدان سوى 132 مليار دولار من الاستثمار الأجنبي المباشر مقابل 144 مليار دولار سنة 2011. و بلغت حصص بلدان منظمة التعاون الإسلامي من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية و في البلدان النامية نسبة 23.6% و 10.8% سنة 2014 على التوالي، و من قيمة 25 ترليون دولار أمريكي التي سجلت على مستوى مداخيل أسهم الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي، لم تحض بلدان منظمة التعاون الإسلامي سوى بنسبة 7.3%.

تنمية القطاع المالي

لا يزال مستوى تنمية القطاع المالي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي متدنيا. و كمؤشر على تعميق مالي منخفض، فقد سجل متوسط حجم النقود بمعناها الواسع المتعلقة بالناتج المحلي الإجمالي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي نسبة 54.6% سنة 2014 مقابل 118.3% في البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي و 120% في البلدان المتقدمة. و في العام نفسه، بلغ متوسط الائتمان المحلي الذي يوفره القطاع المالي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي ما يعادل 49.2% من الناتج المحلي الإجمالي، في حين تم تسجيل 112.2% في البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي و 204.5% في البلدان المتقدمة.

الديون الخارجية والاحتياطات

واصل إجمالي رصيد الدين الخارجي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي ارتفاعه بحيث بلغ 1.4 ترليون دولار سنة 2014. كما ارتفع متوسط الدين إلى الدخل القومي الإجمالي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي المثقلة بالديون إلى 20.7% سنة 2013 مقابل 18.6% سنة 2011. وخلال الفترة نفسها، سجل إجمالي حجم الدين الخارجي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي كنسبة مئوية من إجمالي ديون البلدان النامية زيادة طفيفا من 25.6% إلى 25.9%. و للحماية من الصدمات الخارجية الفجائية، غالبا ما يتم اللجوء للاحتياطات باعتبارها وسيلة ناجعة في تحقيق ذلك. و قد بلغ إجمالي الاحتياطات النقدية العالمية سنة 2014، بما في ذلك الذهب، 12.5 ترليون دولار، منها 1.8 ترليون دولار بحوزة البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي.

ومع ذلك فإن حصة هذه البلدان من إجمالي احتياطات البلدان النامية قد تراجعت من نسبة 23.4% إلى 22.9% خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2009 و 2014.

المساعدة الإنمائية الخارجية والتحويلات

بلغ صافي تدفقات المساعدة الإنمائية الخارجية من جميع المانحين في البلدان النامية 103.9 مليار دولار أمريكي سنة 2013. و اعتباراً من نفس السنة، سجلت البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي نصف إجمالي هذه التدفقات، أي بمعدل بلغ 51.9 مليار دولار. وفي العام ذاته أيضاً سجلت البلدان الخمس الأولى 38.2% من إجمالي تدفقات المساعدة الإنمائية الخارجية لبلدان منظمة التعاون الإسلامي، بينما سجلت البلدان العشر الأولى 60.5% منها. كما ارتفعت تدفقات التحويلات الشخصية لبلدان منظمة التعاون الإسلامي من 108 مليار دولار المسجلة سنة 2011 إلى 117 مليار دولار سنة 2013، ولكنها انخفضت بشكل حاد لتسجل قيمة 96.6 مليار سنة 2013. ومن جهة أخرى، سجلت تدفقات التحويلات للبلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي تحسناً نسبياً خلال نفس الفترة وارتفعت من 260 إلى 270 مليار دولار.

تشجيع الاستثمار من أجل التنمية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي

الاستثمار والنمو والتنمية

أدت الصعوبات في تحقيق أهداف التنمية بالعديد من البلدان النامية إلى مراجعة سياسات التنمية لديها جذرياً وكذا التركيز على أهمية الاستثمار كدعم أساسي للنمو الاقتصادي والتنمية والعصرنة وارتفاع الدخل و التخفيف من حدة الفقر إضافة إلى خلق فرص للشغل. ولا تقتصر أهمية الاستثمار في تحفيز النمو الاقتصادي والتنمية على القول فحسب، بل هو أمر ثابت من الناحية النظرية والعملية على حد سواء. وفي الواقع فإن من أبرز ما يميز البلدان التي تحظى بمعدلات نمو مرتفعة هو ارتفاع معدل الاستثمار في هذه البلدان.

وفيما يخص بلدان منظمة التعاون الإسلامي، فإن هناك علاقة طردية بين إجمالي الاستثمار (كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي) والنمو الاقتصادي، أي أنه كلما ازدادت حصة إجمالي الاستثمار في الناتج المحلي الإجمالي إلا وارتفع كذلك معدل النمو الاقتصادي. وبالرغم من ذلك فإن إجمالي الاستثمار في بلدان منظمة التعاون الإسلامي يقل بشكل كبير عن ذلك المسجل في البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي. ففي بلدان المنظمة يستقر إجمالي الاستثمار كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي على نسبة 24.9% في حين يستقر على نسبة 33.3%. وفي حالة الاستثمار الأجنبي المباشر بالضبط فإن العلاقة بينه وبين النمو الاقتصادي في دول منظمة التعاون الإسلامي طردية أيضاً، لكنها ليست قوية جداً. وهذا يدل على أن تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي محدود للغاية، ويمكن أن يعزى ذلك إلى ثلاثة أسباب رئيسية: ازدحام الاستثمارات المحلية وجودة الاستثمار الأجنبي المباشر والطاقة الاستيعابية لبلدان منظمة التعاون الإسلامي.

وحسب مؤشرات تقرير ممارسة أنشطة الأعمال الصادر عن البنك الدولي، فإن مناخ الاستثمار والأعمال في بلدان منظمة التعاون الإسلامي لا يرقى إلى نظيره في كل من البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون

الإسلامي و البلدان المتقدمة. ففي سنة 2015، بلغ متوسط النتيجة المسجلة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي 55.5، وهو رقم متأخر مقارنة بما سجلته البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي و البلدان المتقدمة، أي 60.2 و 76.2 على التوالي. أما على المستوى الإقليمي، فإن أفضل مناخات الأعمال تتمركز في بلدان منظمة التعاون الإسلامي في شرق آسيا و منطقة المحيط الهادئ حيث تم تسجيل 66.4 سنة 2015، في حين تتمركز أسوأها في أفريقيا جنوب الصحراء بحيث تم تسجيل معدل ضعيف بلغ 49.6. ومع ذلك فإن بلدان منظمة التعاون الإسلامي في أفريقيا جنوب الصحراء قد عملت على تحسين مناخ الأعمال لديها خلال الأعوام القليلة الماضية، فقد كانت على رأس قائمة البلدان التي سجلت أكبر تحسن حسب تقرير ممارسة أنشطة الأعمال في بلدان منظمة التعاون الإسلامي بحيث تمكنت من رفع معدلها من 42.2 سنة 2010 إلى 49.6 سنة 2015.

و على الرغم من أن بلدان منظمة التعاون الإسلامي سجلت مستويات دنيا على المؤشر الفرعي "بدء النشاط التجاري" لتقرير ممارسة أنشطة الأعمال مقارنة بالبلدان المتقدمة والبلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي، فإن أداءها يتحسن باستمرار. وقد تحسن معدل منظمة التعاون الإسلامي من 67.0 في سنة 2010 إلى 76.8 في سنة 2015، وهو الآن يتلاقى مع المعدل المسجل في البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي.

و يبقى الحصول على الكهرباء بالنسبة للأعمال التجارية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي أكثر صعوبة مما هو عليه الحال في البلدان المتقدمة و البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي. وبالرغم من تحسن وضعية بلدان المنظمة على مؤشر "الحصول على الكهرباء"، بحيث ارتفع من معدل 60.0 سنة 2010 إلى 64.0 سنة 2015، إلا أنها مازالت متخلفة بشكل ملحوظ عن البلدان المتقدمة و البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي و التي سجلت سنة 2015 معدل 81.6 و 70.4 على التوالي. هذا وكان أداء بلدان المنظمة ضعيفا على مؤشر "الحصول على الائتمان"، فقد بلغ معدل بلدان المنظمة 32.4 سنة 2015 و هو رقم يقل بكثير عن المعدل المسجل في نفس السنة بالبلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي (47.4) و أيضا بالبلدان المتقدمة (59.3).

وأخيرا، كان أداء بلدان منظمة التعاون الإسلامي على مؤشر "إنفاذ العقود" أقل من ذلك الذي سجلته البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي والبلدان المتقدمة. ومع ذلك، فإن الأمر الإيجابي بالنسبة لبلدان المنظمة هو أنه في الوقت الذي شهدت فيه البلدان المتقدمة و البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي تدهورا طفيفا على مؤشر "إنفاذ العقود" خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2010 و 2015، شهدت بلدان المنظمة في المقابل تحسنا طفيفا من معدل 50.1 سنة 2010 إلى 51.2 سنة 2015.

تحسين فعالية الاستثمار العام

تعتمد الحكومات على النفقات العامة لتحقيق النمو الاقتصادي و أهداف المناصفة، و غالبا ما تتجلى هذه النفقات في الاستثمارات بعيدة المدى في البنية التحتية و التعليم و الصحة و البحث و التنمية و الانفقات الاجتماعية قصيرة المدى كالضمان الاجتماعي والإعانات الغذائية المباشرة للأسر الفقيرة وكذلك النفقات العسكرية لتوفير الأمن لشعبها. أما في الحالات التي يكون فيها مستوى ونوعية الاستثمار غير كاف باستمرار و تكون النفقات العامة على رأس المال المادي والبشري أقل بكثير من المستويات المثلى، فإنه من الضروري

أن يتم تخصيص الموارد وفقا للأولويات التنموية للبلاد. ويتطلب وضع وتنفيذ أولويات النفقات العامة تقييما مفصلا لمزايا وتكاليف النفقات. و يجب أن تجرى هذه التقييمات على مستوى من المثالية بحيث تسخر كل النفقات في اتجاه تحقيق نتيجة واحدة، بيد أنه في كثير من الأحيان لا تكون هذه البيانات متوفرة بسهولة.

وقد ارتفعت القيمة الإجمالية للاستثمارات العامة في 31 بلدا من بلدان منظمة التعاون الإسلامي من 71.5 مليار دولار أمريكي سنة 2005 إلى 173 مليار دولار سنة 2013، أي بزيادة تفوق نسبة 140%، وتوفر بيانات التسلسل الزمني لهذه القيمة للفترة الممتدة بين سنتي 2005 و 2013. وخلال نفس الفترة، شهد الاستثمار الخاص في هذه البلدان ارتفاعا من 190 إلى 422 مليار دولار بزيادة بلغت 122%. وتبعاً لذلك فقد ارتفعت نسبة حصة الاستثمار العام من إجمالي الاستثمار في بلدان منظمة التعاون الإسلامي من 26.2% سنة 2005 إلى 28.1% سنة 2013.

ويفسر سبب لجوء الحكومات للأموال العامة بوجود بعض أشكال فشل السوق. فإذا كانت هناك مبررات قوية لتدخل الحكومة للتعامل مع إخفاقات السوق، يجب التأكد من أن الفوائد تفوق التكاليف، هذا لأنه في حالة لم يخطط لهذه التدخلات ولم تنفذ بشكل جيد فإنها قد تخلق المزيد من المشاكل بدلا من حلها.

من المتداول أن الاستثمار العام في الطاقة والنقل والاتصالات السلكية واللاسلكية يحسن من عملية الولوج لقدرات إنتاجية إضافية كما يحفز النمو. في المقابل، يعتبر الاستخدام غير الفعال لرأس المال العام أحد أبرز المحددات في تفسير الاختلافات في أداء النمو في مختلف البلدان. وعلاوة على ذلك، لا يزال من الصعب على الحكومات تخصيص الموارد المناسبة لمختلف أشكال الاستثمارات العامة وذلك راجع لصعوبة تقييم مدى مردودية الاستثمارات، خاصة على رأس المال البشري.

إن الهشاشة في تخطيط الاستثمار و التسيير و الرقابة قد تقوض الآثار الإيجابية التي قد تخلقها الاستثمارات على النمو، وبالتالي فإن أثر الاستثمار العام يعتمد بشكل كبير على كيفية تعامل الحكومات معه. ووفقا لمؤشر إدارة الاستثمارات العامة (PIM) الذي وضعه صندوق النقد الدولي، فإن متوسط أداء بلدان منظمة التعاون الإسلامي في فعالية الاستثمار العام أضعف نسبيا من البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي. ويمكن أن يعزى هذا الضعف إلى عدة أسباب، من بينها الاختيارات غير الصائبة للمشاريع و التأخير في وضعها وإنجازها والفساد في ممارسات المشتريات وتجاوز التكاليف وعدم إتمام المشاريع وعدم القدرة على تفعيل الأموال و الحفاظ عليها بشكل فعال، مما يؤدي إلى الحصول على فوائد أقل مما هو متوقع.

عادة ما تنشئ البلدان الغنية بالموارد صناديق الثروة السيادية لإدارة المدخرات الوطنية لأغراض الاستثمار. ففي الوقت الراهن، يتوفر 21 بلدا في منظمة التعاون الإسلامي على صندوق للثروة السيادية أو أكثر، مع قيمة إجمالية للأصول تتجاوز 33.3 ترليون دولار وهو ما يمثل حوالي 45% من مجموع الأموال في العالم. وهذا الأمر يمنح بلدان منظمة التعاون الإسلامي فرصة فريدة للتعويض عن الفجوة في ميدان الاستثمار وتعزيز التنوع الاقتصادي. و من أجل استخدام فعال لصناديق الثروة السيادية في الاستثمار المحلي يجب التأكد من أن الأموال ستستخدم في إطار خطة الاستثمار العام و أن هناك تدفق مستدام للأموال قصد توظيفها في الاستثمار، وهذا لضمان أن لا تصبح هذه الأموال مدمرة بسبب تقلبات كبيرة في تدفق الأموال إلى الاقتصاد الوطني.

الاستفادة من الاستثمار الخاص

يمكن للقطاع العام أن يأخذ مركز الطليعة في القيام باستثمارات كبيرة الحجم لتحويل الاقتصادات، ولكن غالبا ما تحاط مثل هذه الاستثمارات بمجموعة من القيود ومكامن ضعف. ففي البلدان النامية، عادة ما تعاني المشاريع العامة من الولوج لمستويات تكنولوجية عالية وارتفاع تكاليف اليد العاملة رغم قلة مهارتها ونقص في وسائل الوساطة، مما يجعلها غير قادرة على تنفيذ ما يكفي من مشاريع البنية التحتية لسنوات طويلة. ولذلك ينبغي الاستفادة من ديناميكية القطاع الخاص لتحسين فوائد الإنتاجية والقدرة التنافسية للمشاريع الاستثمارية. لكن في كثير من الحالات، يواجه الفاعلون في القطاع الخاص أيضا تحديات كبيرة قبل أو بعد تنفيذ المشاريع الاستثمارية الكبرى.

هناك قضايا هامة متعلقة بالسياسات لتشجيع استثمارات القطاع الخاص ويشمل ذلك أنظمة الاستثمار وسياسة التجارة وسياسة المنافسة وسياسة الضرائب وتنمية الموارد البشرية إضافة إلى تمويل الاستثمار. و في هذا الصدد، ينبغي إيلاء اهتمام خاص بسنّ قوانين وتنظيمات واضحة وشفافة ووضع آليات لتسوية منازعات الاستثمار وحماية حقوق الملكية وكذا عدم التمييز باعتبار هذه الأخيرة مبادئ أساسية ضمن سياسات الاستثمار. وينبغي أن تكون السياسات الاقتصادية متوافقة مع مبادئ المنافسة وأن تبتعد عن أية قيود لا تنبني على أساس. وفي الوقت الذي توفر بعض الحوافز للمستثمرين، ينبغي أن يكون النظام الضريبي قادرا على الرفع من مستوى الإيرادات لتعزيز الركائز الرئيسية للاستثمار والتي تتراوح ما بين تنمية رأس المال البشري وتطوير البنية التحتية.

توفر قاعدة بيانات البنك الدولي حول مشاركة القطاع الخاص في البنية التحتية (PPI) معلومات حول مشاركة القطاع الخاص في الاستثمار في البنية التحتية لـ 138 بلدا ناميا من بينها 49 عضوا في منظمة التعاون الإسلامي، وذلك للفترة الممتدة بين سنتي 1990 و 2014. ووفقا لقاعدة البيانات هذه، فإن عدد مشاريع البنية التحتية المنجزة والممولة من القطاع الخاص في البلدان الـ 49 لمنظمة التعاون الإسلامي بلغ 1056، الأمر الذي ساهم في دخل بلغ 484.2 مليار دولار بين عامي 1990 و 2014. ومن إجمالي هذا المبلغ تم تسخير 245.2 مليار دولار لتمويل 247 مشروعا للبنية التحتية للاتصالات في بلدان المنظمة، وهو ما يمثل أكثر من 50% من إجمالي الاستثمارات في هذه البلدان. وعاد ثاني أكبر استثمار للبنية التحتية لقطاع الطاقة بحيث خصص لذلك مبلغ 157.4 مليار دولار من استثمارات القطاع الخاص لإنجاز 507 مشروعا. أما الاستثمار في البنية التحتية للنقل والمياه، فقد نال 81.6 مليار دولار في القطاعين معا وهذا مؤشر على عدم تناسب الاستثمار الخاص في البنية التحتية.

وعموما، فإنه من الملاحظ أن بلدان منظمة التعاون الإسلامي الأكثر تصنيعا نسبيا مثل تركيا وأندونيسيا وماليزيا هي التي تتوفر على أكبر حجم من الاستثمار الخاص في البنية التحتية، وهذا راجع بالأساس لتوفر هذه البلدان على الموارد اللازمة للقيام بذلك مثل ارتفاع مستويات رأس المال البشري أو توفر موارد مالية إضافية. كما أن هناك حوافز أخرى للاستثمار في البنية التحتية، ذلك لأن توفر بنية تحتية جيدة تتيح المجال لتطوير قطاع الصناعة. من جهة أخرى، ما زالت العديد من بلدان منظمة التعاون الإسلامي، خاصة تلك الواقعة في أفريقيا جنوب الصحراء و آسيا الوسطى، متخلفة عن نظيراتها من حيث الاستثمار الخاص في البنية التحتية. فمن بين 49 بلدا عضوا في المنظمة، لم يصدر 30 بلدا أي تقرير عن مشاريع خاصة في البنية التحتية في المياه ومجاري الصرف الصحي، يليها 20 بلدا في النقل و 11 بلدا في مجال الطاقة و 5

بلدان في قطاع الاتصالات، و لم تسجل كل من جزر القمر و جيبوتي و الغابون و موريتانيا وسورينام وتركمانستان أي نشاط خاص في ثلاثة من أصل الفئات الأربع.

وعلاوة على ذلك، فقد أصبح عدد متزايد من الأفراد والمؤسسات والمؤسسات الاستثمارية يصبون اهتمامهم على الاستثمارات المدرة للدخل المالي وللمصالح الاجتماعية. وقد تم اعتماد هذه المقاربة الجديدة انطلاقاً من الإيمان بأن الاستثمار يمكن أن يكون أكثر فعالية في بعض الحالات من التبرعات التي تمنح لمساعدة الفقراء، كما أن الحوافز الاجتماعية المسخرة يمكن في بعض الأحيان تكون أكثر فعالية. وفي هذا السياق، يمكن لبلدان منظمة التعاون الإسلامي تطوير بنيتها التحتية التنظيمية لاستيعاب المزيد من "الاستثمار المسؤول" في سعيها المتواصل لمعالجة مختلف التحديات السوسيو-اقتصادية والبيئية.

التوجهات والسياسات المعتمدة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر

أصبحت بلدان منظمة التعاون الإسلامي أكثر اندماجاً في الاقتصاد العالمي من ذي قبل وذلك من خلال التجارة والسياحة وتدفقات رأس المال. ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أحد أبرز أبعاد هذا الاندماج، فمن المتوقع أن يكون له آثار إيجابية على النمو الاقتصادي والتنمية من خلال توليد آثار خارجية وعرضية. و على مدى العقدين الماضيين، تمكنت مجموعة بلدان منظمة التعاون الإسلامي من جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر على نحو متزايد، بحيث ارتفع من حوالي 16.4 مليار دولار المسجلة سنة 1993 إلى 132.3 مليار دولار سنة 2014 (زيادة بلغت 8.1 أضعاف) و سجلت حصة بلدان المنظمة من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية قفزة من 7.8% المسجلة سنة 1993 إلى 10.7% سنة 2014. ومع ذلك، يبقى أداء الاستثمار الأجنبي المباشر لمجموعة بلدان منظمة التعاون الإسلامي غير كاف إذا تمت مراعاة توقعات هذه البلدان من هذا الاستثمار. وبعبارة أخرى، فإن حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر أقل مما هو متوقع.

وأظهر تحليل مفصل عن حصة مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في مجالات جديدة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي إلى أنه فقط خمس هذه المشاريع، في المتوسط، هي التي ترتب عنها بناء منشأة جديدة أو مصنع. وهذا الأمر يحد من مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في خلق فرص للعمل وفي النمو الاقتصادي والتنمية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي، و بالتالي فإن هذا الأمر يشكل تحدياً لهذه البلدان في استضافتها لمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر التي من شأنها أن تعطي قيمة مضافة لاقتصاداتها.

وفيما يخص الأرقام المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر البيئي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي، فقد سجل المخزون 67.159 مليون دولار أمريكي في حين ارتفع التدفقات إلى 22.140 مليون دولار بحلول سنة 2012. و تشير الأرقام المتعلقة بمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر المنجزة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي إلى أن حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة البيئية لبلدان المنظمة ما يزال تحت المستوى المتوقع، هذا بالرغم من الزيادة الملحوظة التي تم تسجيلها خلال العقد الماضي.

و إجمالاً فإنه خلال فترة الخمس إلى عشر سنوات الأخيرة، سجلت بلدان منظمة التعاون الإسلامي، في المتوسط، انكماشاً في متوسط حجم السوق وتدهور في مجمل مناخ الاقتصاد الكلي ونوعية المؤسسات. وعلاوة على ذلك، فإن مجموعة منظمة التعاون الإسلامي ما زالت تواجه بعض التحديات المتعلقة بالإطار التنظيمي للاستثمار الأجنبي المباشر والحريات الاقتصادية. و على وجه التدقيق، فإن تشكيل شركة تابعة

أجنبية يتطلب وقتاً أطول و جهداً أكثر (مقارنة مع المتوسط العالمي) في مناخ أعمال لا تتوفر فيه حماية كافية لحقوق الملكية و تستشري فيه مستويات متفاوتة من الفساد. في حقيقة الأمر، هذه التحديات لا تسهم في تقليص حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى بلدان منظمة التعاون الإسلامي فحسب، بل تؤثر أيضاً على نوعية المشاريع التي يتم إنجازها في إطار هذا الاستثمار. أما فيما يخص الإيجابيات، فقد تمكنت بلدان المنظمة في السنوات الأخيرة من رفع مستوى الانفتاح التجاري من خلال خفض الرسوم الجمركية وغير الجمركية وتحسين جودة البنية التحتية، إضافة إلى أمور أخرى. وتشكل هذه التطورات الإيجابية في مجموعة منظمة التعاون الإسلامي ميزة مهمة قد تفتح المجال في المستقبل القريب لجذب المزيد من المستثمرين الأجانب.

قضايا متعلقة بسياسات تشجيع الاستثمار و تيسيره

تواجه العديد من البلدان حول العالم تحديات كبرى تتعلق بتخصيص الموارد وتنفيذ المشاريع الاستثمارية العامة في البنية التحتية المادية وكذا تنمية رأس المال البشري. و بسبب المفاضلة بين تنمية رأس المال المادي والبشري وكذلك الصراعات بين مصالح الجيل الحاضر وأجيال المستقبل، ليس بالمهمة السهلة أن يتم تحديد أولويات القرارات الاستثمارية العامة. و بدورها، ساهمت بعض الأبحاث التطبيقية و النظرية في إعطاء لمحة عن كيفية تخصيص الموارد العامة في مختلف القطاعات و المشاريع الاستثمارية العامة. مبدئياً، ينبغي أن توجه المخصصات النسبية سواء داخل وفيما بين البرامج نحو زيادة الإنتاجية والقدرة التنافسية، وتحديد النقاط التي ترتفع فيها نسبة العائدات الاجتماعية لأعلى المستويات و تكثُر فيها الآثار الخارجية و العرضية..

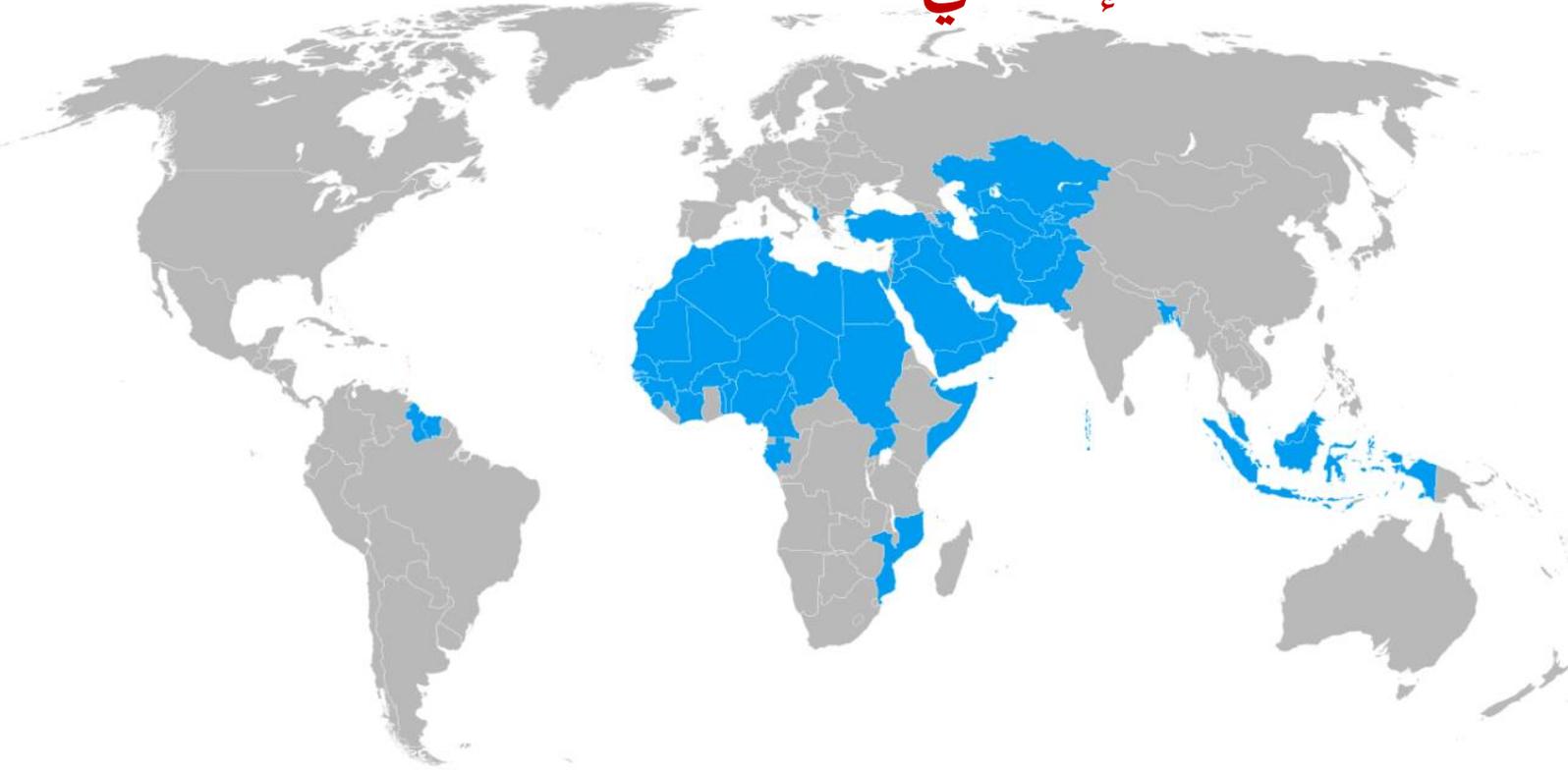
و في هذا السياق، تم اقتراح مقارنة تستهدف تحفيز الاستثمار الخاص. و بناء على ذلك، فإن هناك حاجة ماسة لتحديد القطاعات التي لها آثار مهمة على النمو و رصد العوائق التي تحول دون الاستثمار في هذه القطاعات و فهم احتياجات الشركات و تعزيز الركائز الرئيسية للاستثمار و كذا ضمان فعالية الاستثمار. و بالموازات مع تعزيز الاستثمار ينبغي أيضاً إيلاء اهتمام خاص بمدى تنوع النشاط الاقتصادي، هذا لأن تسليط الضوء بشكل كبير على الأنشطة الاقتصادية في بعض القطاعات فقط يجعل الاقتصاد عرضة للصدمات الخارجية. و يعتبر تنوع قاعدة الإنتاج في قطاعات الصناعة والخدمات و الزراعة محفزاً لمزيد من الاستثمارات من قبل المستثمرين المحليين والدوليين على حد سواء كما يعزز من استدامة ازدهار الاقتصاد. لهذا السبب، ينبغي منح الفرصة للقطاع الخاص في الاستثمار و النمو في أي نشاط اقتصادي يحفز النمو و يخلق فرصاً للعمل، هذا بصرف النظر عن السياسات الصادرة عن الحكومات لتشجيع الاستثمار. و هذا الأمر يتطلب من جديد توفير بيئة ملائمة للاستثمار مع تسهيل الأنظمة و أسواق مالية عميقة و يد عاملة ذات مهارات و قدرات لازمة و بنية تحتية صلبة وولوج للوسائل التكنولوجية و المعلومات إضافة لقنوات فعالة للتنسيق بين السلطات العمومية و ممثلي القطاع الخاص.

و بالنظر إلى قدرة الاستثمار الأجنبي المباشر في بلدان منظمة التعاون الإسلامي و أيضاً نسبة الشباب و الحيوية في أوساط السكان، فإنه من المتوقع أن تستقبل هذه البلدان مزيداً من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في المستقبل القريب. ومع ذلك، يبقى نجاح هذه البلدان في تحقيق ذلك رهين بمدى نجاعة الإصلاحات اللازم اتخاذها على نطاق واسع، إذ يجب عليها أن تستثمر أكثر في رأس المال البشري و البنية

التحتية و أن تكمل الإصلاحات لتحسين مناخ الاقتصاد الكلي والانفتاح التجاري و أيضا نوعية المؤسسات و ذلك عن طريق الحد من عوامل الخطر (كعدم الاستقرار السياسي في بلد ما مثلا). و يشكل وجود إجراءات رسمية معقدة تستلزم وقتا طويلا و جهدا أكبر لتشكيل شركة تابعة بالخارج مصدر قلق كبير بالنسبة للمستثمرين الأجانب المحتملين في العديد من بلدان منظمة التعاون الإسلامي. علاوة على ذلك، فإن المستثمرين الأجانب يواجهون مشكلة الفساد في بعض بلدان منظمة التعاون الإسلامي على تفاوت درجاته و طوال مراحل القيام بالإجراءات اللازمة، و هذا الأمر لا يشجعهم على الاستثمار. بالإضافة إلى هذه الإصلاحات الأساسية، يمكن لبلدان المنظمة أيضا اللجوء لمختلف نظم الحوافز لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. لكن يبقى من اللازم أن توضع هذه النظم بأقصى قدر ممكن من الدقة و ذلك بالاستفادة من تجارب البلدان الأخرى و مراعاة المبادئ التوجيهية التي وضعتها المؤسسات الدولية، و إلا سيكون الفشل حليف هذه النظم كما حصل مع العديد من البلدان النامية.

الجزء الأول

آخر التطورات الاقتصادية في العالم وفي بلدان منظمة التعاون الإسلامي



في هذا الجزء:

1. الإنتاج والنمو والعمل
2. التجارة والمال

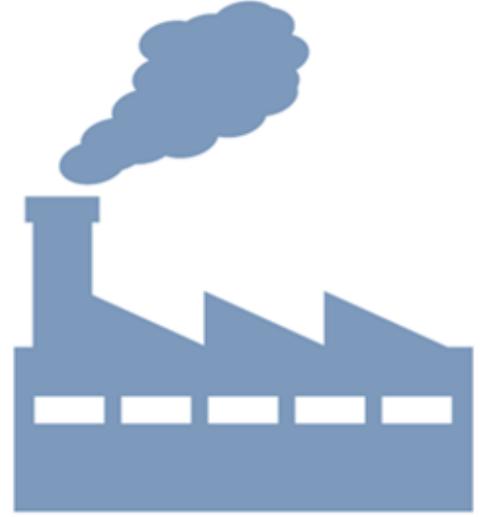
الجزء الأول

يقدم هذا التقرير تحليلاً للتوجهات في المؤشرات الاقتصادية الرئيسية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة خلال فترة الخمس سنوات الأخيرة والتي تتوفر حولها البيانات (2010-2014). كما يقدم التقرير فحصاً شاملاً حول هذه التوجهات، وذلك بمقارنتها بنظيراتها في مجموعات البلدان المتقدمة والبلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي وكذا بالمتوسط العالمي. بهذا يسلسل هذا التقرير الضوء على عدد من المعوقات والتحديات التي تواجهها البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي في سعيها لتعزيز النمو والتقدم الاقتصاديين.

ويعرض الفصل الأول من هذا الجزء تقييماً شاملاً للتطورات الحاصلة على مستوى الإنتاج والنمو والعمل، ويشمل ذلك كلا من الناتج المحلي الإجمالي ونموه وتوزيعه حسب القطاعات والناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد الواحد والتضخم والميزان المالي ومشاركة القوة العاملة ثم البطالة.

أما الفصل الثاني فيتمحور حول مؤشرات التجارة والمالية، ويشمل ذلك كلا من صادرات و واردات السلع والخدمات والتجارة البيئية لبلدان منظمة التعاون الإسلامي وميزان الحساب الجاري و تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وتطوير القطاع المالي والديون الخارجية والاحتياطيات ثم المساعدة الإنمائية الرسمية والتحويلات المالية.





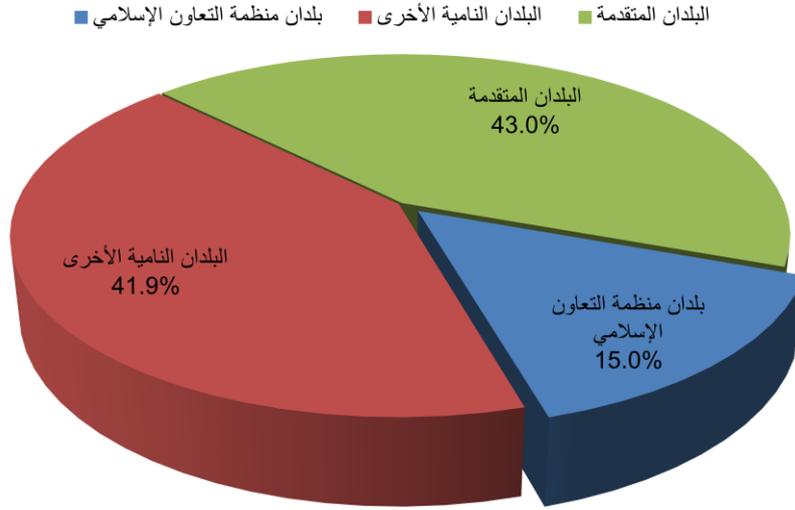
القسم الأول

الإنتاج

والنمو

والعمل

الشكل 1.1: الناتج المحلي الإجمالي بالسعر الحالي للدولار و تعادل القوة الشرائية (PPP) (2014)



المصدر: قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي، أبريل 2014

الإنتاج

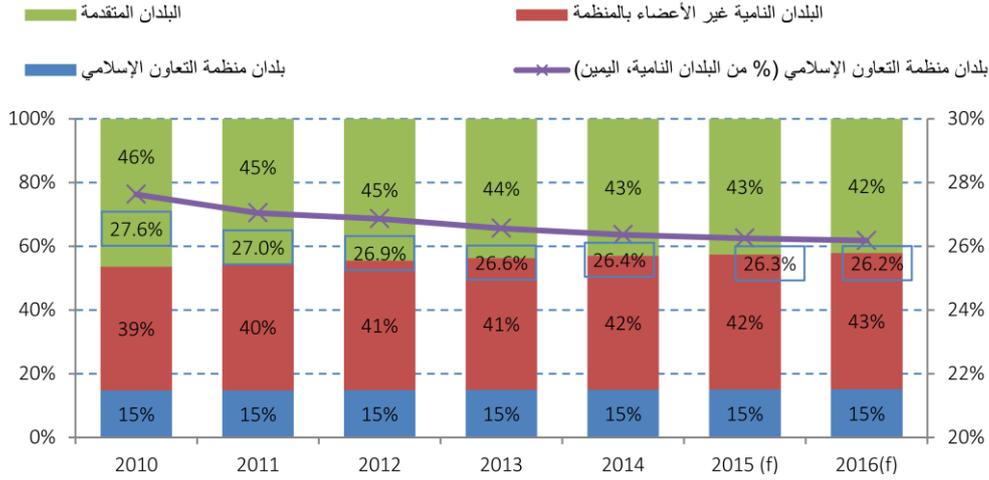
لا ترقى مساهمة البلدان الأعضاء في الناتج العالمي لمستوى إمكاناتها

تتوفر مجموعة بلدان منظمة التعاون الإسلامي على موارد اقتصادية مهمة في مختلف المجالات والقطاعات مثل الزراعة و الطاقة و التعدين و الموارد البشرية، و تشكل هذه المجموعة منطقة تجارية استراتيجية كبيرة. ومع ذلك، فإن هذه الإمكانيات الذاتية لا تتجلى في مستويات معقولة من التنمية الاقتصادية والبشرية في كثير من بلدان المنظمة سواء على مستوى البلد الواحد أو على صعيد المجموعة كلها. ففي عام 2014، لم تنتج بلدان منظمة التعاون الإسلامي الخمسة والخمسين سوى 15.0% من مجموع الناتج المحلي الإجمالي العالمي -- بالسعر الحالي للدولار (2014) و استنادا على تعادل القوة الشرائية (PPP) (الشكل 1.1)¹-- رغم أن نسبة سكانها تمثل 23.1% من مجموع سكان العالم. و خلال السنوات القليلة الماضية شهدت الساحة الاقتصادية العالمية تحولا مهما ، بحيث لم تعد مجموعة البلدان المتقدمة هي المهيمنة كمنتج رئيسي و صارت تتراجع عن مركز الريادة. و خلال الفترة قيد النظر، اتجهت حصة البلدان النامية من الإنتاج العالمي في منحنى تصاعدي بحيث سجلت 57.5% سنة 2014 مقابل 53.6% سنة 2010، و تشير التقديرات إلى أن هذا العدد سيصل لنسبة 57.9% بحلول

¹ في أعقاب الإفراج الأخير عن المسح الذي قام به برنامج المقارنات الدولية (ICP) لسنة 2011 حول معايير جديدة لتعادل القوة الشرائية، فقد حوّل صندوق النقد الدولي تقديراته حول أوزان تعادل القوة الشرائية والناتج المحلي الإجمالي بقيمة تعادل القوة الشرائية. لذلك، فإن التحليلات المبينة على بيانات الناتج المحلي الإجمالي المحيطة قد تختلف بشكل ملحوظ عن الإصدارات السابقة من تقرير التوقعات الاقتصادية لمنظمة التعاون الإسلامي.

نهاية سنة 2016. و في الفترة ذاتها، تراجعت حصة البلدان المتقدمة لنسبة 43.0% سنة 2014 عوض 46.4% سنة 2010، وهذه الحصة مرشحة للتراجع إلى 42.1% بحلول نهاية سنة 2016.

الشكل 2.1: الناتج المحلي الإجمالي بالسعر الحالي للدولار وتعادل القوة الشرائية



المصدر: قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي، أبريل 2014

طوال فترة الخمس سنوات الأخيرة، لم ترفع مجموعة بلدان منظمة التعاون الإسلامي من حصتها في الإنتاج العالمي إلا بنسبة 0.2% لتصل إلى 15.0% خلال سنة 2014 (الشكل 2.1). وبالنظر إلى كون حصص بلدان فرادى مثل الولايات المتحدة والصين فاقت حصص بلدان منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة (16.1% و 16.3% على التوالي سنة 2014)، فإنه يمكن القول أن مساهمة هذه الأخيرة في الإنتاج العالمي لا يرقى لمستوى إمكاناتها. ومن ناحية أخرى، انخفضت باطراد حصة مجموعة هذه البلدان من الناتج المحلي الإجمالي لمجموعة البلدان النامية، بحيث سجلت 26.4% سنة 2014 بانخفاض مقداره 1.2 نقطة مئوية خلال فترة الخمس سنوات قيد النظر (الشكل 2.1).

يدل تراجع حصة بلدان منظمة التعاون الإسلامي من الناتج المحلي الإجمالي للبلدان النامية على أن أداء اقتصادات منظمة التعاون الإسلامي كان هزيلًا في توسيع إنتاجها مقارنة بالبلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة. و على الرغم من أن التوقعات لسنتي 2015 و 2016 تشير إلى أن الناتج المحلي الإجمالي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي ككل سوف يستمر في النمو، إلا أنه ومن المتوقع أن تستقر حصة هذه البلدان من الإنتاج العالمي على نسبة 15% خلال هاتين السنتين. ومع ذلك، فإن نصيبها من الناتج المحلي الإجمالي للبلدان النامية مرشح للتقلص أكثر ليسجل 26.3% سنة 2014 و 26.2% سنة 2016 (الشكل 2.1).

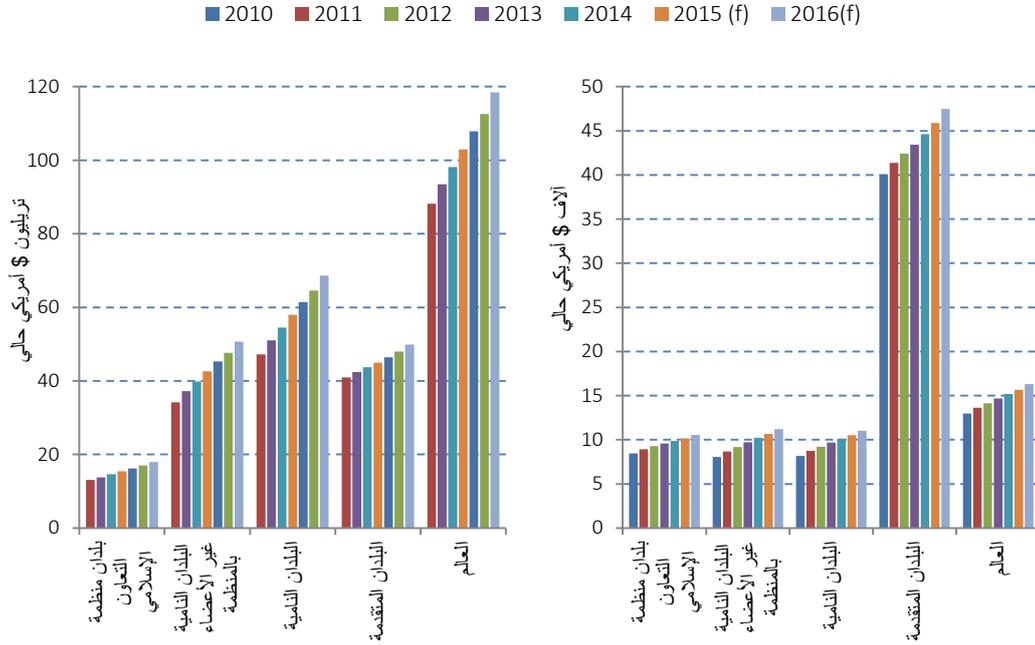
الإنتاج

استقرت حصة بلدان منظمة التعاون الإسلامي من مجموع الناتج المحلي الإجمالي العالمي على نسبة 15% سنة 2014

اتجه الناتج المحلي الإجمالي العالمي، كما هو معبر عنه بالسعر الحالي للدولار (2014) واستنادا على تعادل القوة الشرائية (PPP)، في منحنى تصاعدي خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2010 و 2014 بحيث سجل 107.9 ترليون دولار سنة 2014 مقابل 88.2 ترليون دولار فقط سنة 2010 (الشكل 3.1 على اليسار). و خلال نفس الفترة، شهدت البلدان النامية زيادة أسرع في الناتج المحلي الإجمالي بحيث ارتفع من 47.2 ترليون دولار المسجلة سنة 2010 إلى 61.5 ترليون دولار سنة 2014. و من جهة أخرى، كانت الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي للبلدان المتقدمة نسبيا معتدلة إذ سجل قيمة 46.5 ترليون دولار سنة 2014 مقارنة ب 40.9 ترليون دولار سنة 2010. و خلال الفترة عينها، ازداد متوسط الناتج المحلي الإجمالي للفرد في العالم بشكل مستمر، بالسعر الحالي للدولار (2014) و استنادا على تعادل القوة الشرائية (PPP)، بحيث بلغ 15.189 دولار سنة 2014 مقارنة بمبلغ 12.968 دولار سنة 2010 (الشكل 3.1 على اليمين). و في الوقت ذاته، بلغ الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد لسنة 2014 في البلدان المتقدمة و النامية 44.638 و 10.135 دولار على التوالي، أي أنه أعلى بمقدار 4.5 مرات في البلدان المتقدمة مقارنة مع البلدان النامية. و من المتوقع أن تستمر هذه الفجوة الهائلة خلال السنوات القادمة. هذا و شهدت الساحة الاقتصادية العالمية تحولا محوريا خلال السنوات القليلة الماضية، كما أن مجموعة البلدان المتقدمة لم تعد هي الجهة الرئيسة المهيمنة في الإنتاج و صارت تتراجع عن مركز الريادة. و خلال الفترة قيد النظر، اتجهت حصة البلدان النامية من الإنتاج العالمي في منحنى تصاعدي بحيث سجلت 57.5% سنة 2014.

اتجه الناتج المحلي الإجمالي العالمي، كما هو معبر عنه بالسعر الحالي للدولار (2014) و استنادا على تعادل القوة الشرائية (PPP)، في منحنى تصاعدي خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2010 و 2014 بحيث سجل 107.9 ترليون دولار سنة 2014 مقابل 88.2 ترليون دولار فقط سنة 2010 (الشكل 3.1 على اليسار). و خلال نفس الفترة، شهدت البلدان النامية زيادة أسرع في الناتج المحلي الإجمالي بحيث ارتفع من 47.2 ترليون دولار المسجلة سنة 2010 إلى 61.5 ترليون دولار سنة 2014. و من جهة أخرى، كانت الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي للبلدان المتقدمة نسبيا معتدلة إذ سجل قيمة 46.5 ترليون دولار سنة 2014 مقارنة ب 40.9 ترليون دولار سنة 2010. و خلال الفترة عينها، ازداد متوسط الناتج المحلي الإجمالي للفرد في العالم بشكل مستمر، بالسعر الحالي للدولار (2014) و استنادا على تعادل القوة الشرائية (PPP)، بحيث بلغ 15.189 دولار سنة 2014 مقارنة بمبلغ 12.968 دولار سنة 2010 (الشكل 3.1 على اليمين). و في الوقت ذاته، بلغ الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد لسنة 2014 في البلدان المتقدمة و النامية 44.638 و 10.135 دولار على التوالي، أي أنه أعلى بمقدار 4.5 مرات في البلدان المتقدمة مقارنة مع البلدان النامية. و من المتوقع أن تستمر هذه الفجوة الهائلة خلال السنوات القادمة. هذا و شهدت الساحة الاقتصادية العالمية تحولا محوريا خلال السنوات القليلة الماضية، كما أن مجموعة البلدان المتقدمة لم تعد هي

الشكل 3.1: مجموع الناتج المحلي الإجمالي (يسار) والناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد (اليمين)، استنادا إلى PPP



المصدر: حسابات موظفي أنقرة بناء على قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي، أبريل 2014 (التنبؤات: f)

الجهة الرئيسة المهيمنة في الإنتاج و صارت تتراجع عن مركز الريادة. و خلال الفترة قيد النظر، اتجهت حصة البلدان النامية من الإنتاج العالمي في منحنى تصاعدي بحيث سجلت 57.5% سنة 2014 مقابل 53.6% سنة 2010، وتشير التقديرات إلى أن هذا العدد سيصل لنسبة 57.9% بحلول نهاية سنة 2016. و في الفترة ذاتها، تراجعت حصة البلدان المتقدمة لنسبة 43.0% سنة 2014 عوض 46.4% سنة 2010، وهذه الحصة مرشحة للتراجع إلى 42.1% بحلول نهاية سنة 2016.

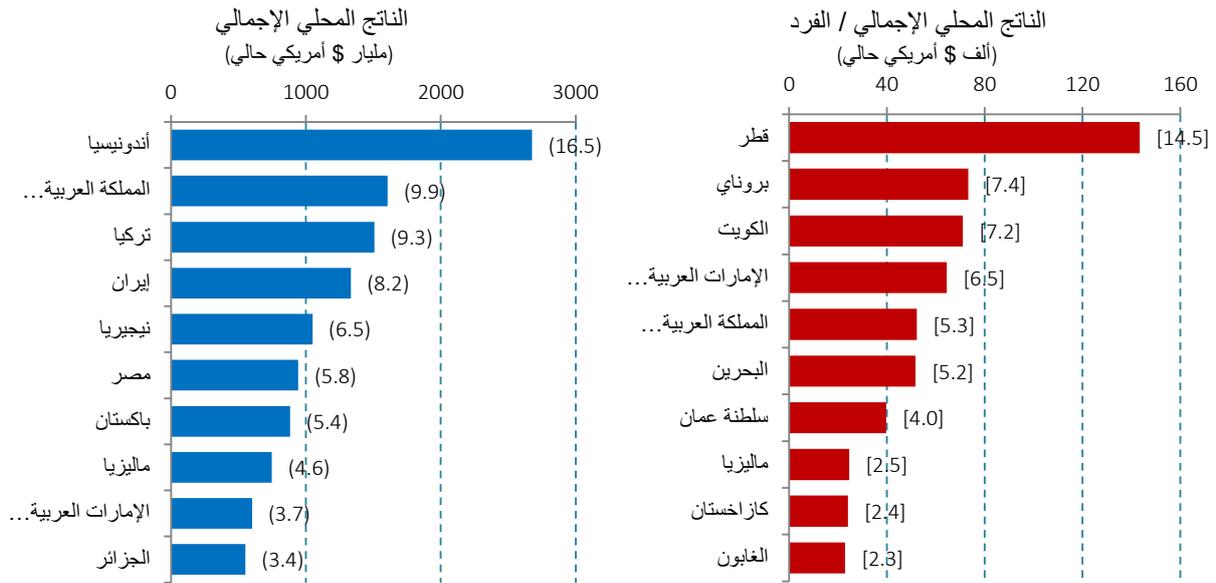
الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد

الفجوة بين الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد في بلدان المنظمة و باقي العالم في توسع مستمر

و اتجهت الأنشطة الاقتصادية لبلدان منظمة التعاون الإسلامي في منحنى تصاعدي، كما ارتفع أيضا الناتج المحلي الإجمالي من 13.0 ترليون دولار المسجلة سنة 2010 إلى 13.2 ترليون دولار سنة 2014. و في نفس الفترة، ارتفعت الإنتاجية في البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة بوتيرة أسرع، بحيث بلغ الناتج المحلي الإجمالي لهذه البلدان 45.3 ترليون دولار سنة 2014، وهو رقم يفوق بكثير ما سجلته سنة 2010، أي 34.2 ترليون دولار. و على الرغم من أن حصة بلدان منظمة التعاون الإسلامي من مجموع الناتج المحلي الإجمالي العالمي ظلت مستقرة عند حوالي نسبة 15%، إلا أن حصتها في الناتج المحلي الإجمالي لمجموعة البلدان النامية تراجعت باطراد لتصل لنسبة

26.4% سنة 2014، وهو انخفاض بمعدل نقطة مئوية واحدة على مدى السنوات الخمس قيد النظر. و خلال نفس الفترة، ارتفع متوسط الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد في بلدان منظمة التعاون الإسلامي بوتيرة مستمرة ليسجل 9884 دولار سنة 2014 مقارنة مع 8461 دولار سنة 2010 (الشكل 3.1 على اليمين). ومع مرور السنوات، صارت الفجوة أكبر بين بلدان المنظمة و البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة فيما يتعلق بمستويات متوسط الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد. و خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2010 و 2012 بلغ متوسط الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد في بلدان المنظمة مستويات أعلى من تلك المسجلة بالبلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة، لكن الوضع أخذ منحى معاكسا بدءا من سنة 2013 فما فوق وبلغ التفاوت بين المجموعتين من حيث متوسط الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد 345 دولار أمريكي سنة 2014، وهذه الهوة مرشحة للتوسع أكثر في قادم السنوات حسب آخر التقديرات. وخلال الفترة نفسها أيضا، جنح متوسط الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد في بلدان المنظمة عن المتوسط العالمي بحيث ازدادت الفجوة شساعة من 4507 دولار سنة 2010 إلى 5305 دولار سنة 2014.

الشكل 4.1: البلدان العشر الأولى في المنظمة حسب الناتج المحلي الإجمالي و الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد (2014)

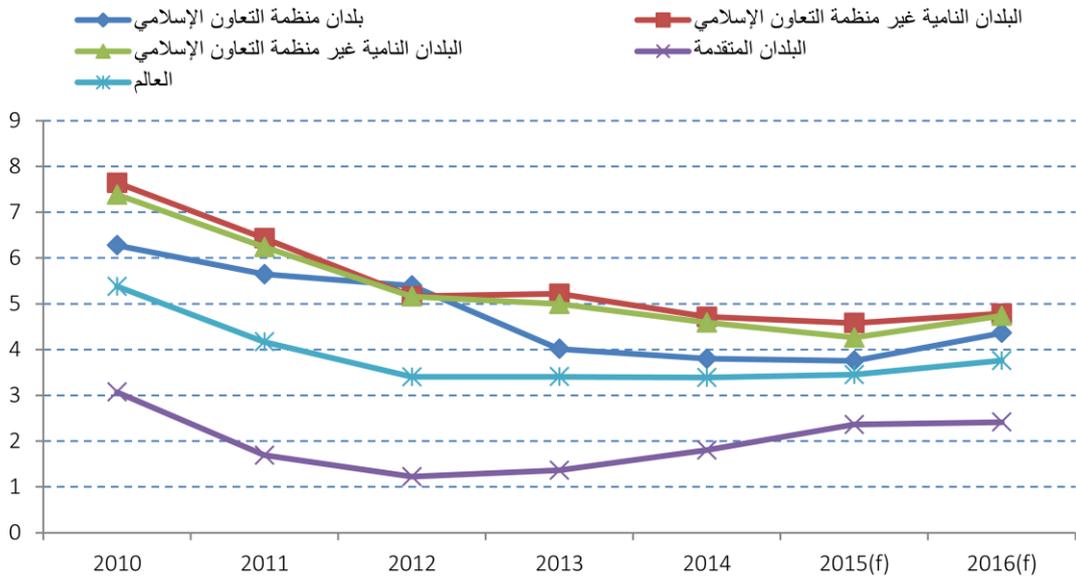


المصدر: قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي أبريل 2015 قاعدة بيانات مركز أنقرة BASEIND. تظهر الأرقام بين الأقواس (مربعة) على اليسار (اليمن) حصة (نسبة) الناتج المحلي الإجمالي (الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد) للبلد المعني من مجموع الناتج المحلي الإجمالي (إلى متوسط الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد) لبلدان منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة.

فضلا عن ذلك، فإن مجموع الناتج المحلي الإجمالي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي مازال مقتصرًا إلى حد كبير على إنتاجية القلة من البلدان الأعضاء فقط. ففي سنة 2014، أنتجت البلدان العشر الأولى في المنظمة من حيث حجم الناتج المحلي الإجمالي 73.4% من إجمالي الناتج لمجموعة بلدان المنظمة (الشكل 4.1 على اليسار)، و تحظى أندونيسيا بالحصة الأكبر من هذا الإنتاج بنسبة 16.5% تليها كل من المملكة العربية السعودية بنسبة 9.9% و تركيا بنسبة 9.3% ثم إيران بنسبة 8.2%. لهذا ظل الأداء الاقتصادي العام لمجموعة بلدان المنظمة يعتمد بشكل

كبير على التطورات في هذه الدول العشر. و في واقع الأمر، فإن الوقود هو المصدر الرئيسي لعائدات التصدير لخمس بلدان من أصل هذه البلدان العشرة، وهي السعودية وإيران ونيجيريا والإمارات العربية المتحدة والجزائر. ومن بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي، سجلت دولة قطر سنة 2014 أعلى معدل للناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد، تليها كل من سلطنة بروناي و الكويت و الإمارات العربية المتحدة (الشكل 4.1 على اليمين). فقد بلغ نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في قطر معدلا يفوق معدل باقي بلدان المنظمة بخمسة عشر ضعفا، وهذا الوضع يعكس مدى حجم التفاوت في الدخل بين البلدان الأعضاء. كما أن ستة بلدان من أصل البلدان العشرة الأوائل من حيث نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي تنتمي لمنطقة للشرق الأوسط، هذا بالإضافة إلى أنه خلال سنة 2014 تمكنت قطر من احتلال المرتبة الأولى من بين 186 بلدا في العالم متبوعة بسلطنة بروناي في المرتبة الرابعة و الكويت في المرتبة الخامسة وأخيرا الإمارات العربية المتحدة في المرتبة السابعة.

الشكل 5.1: نمو الناتج المحلي الإجمالي في العالم



المصدر: حسابات موظفي انقرة بناء على قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي، أبريل 2015

نمو الناتج المحلي الإجمالي

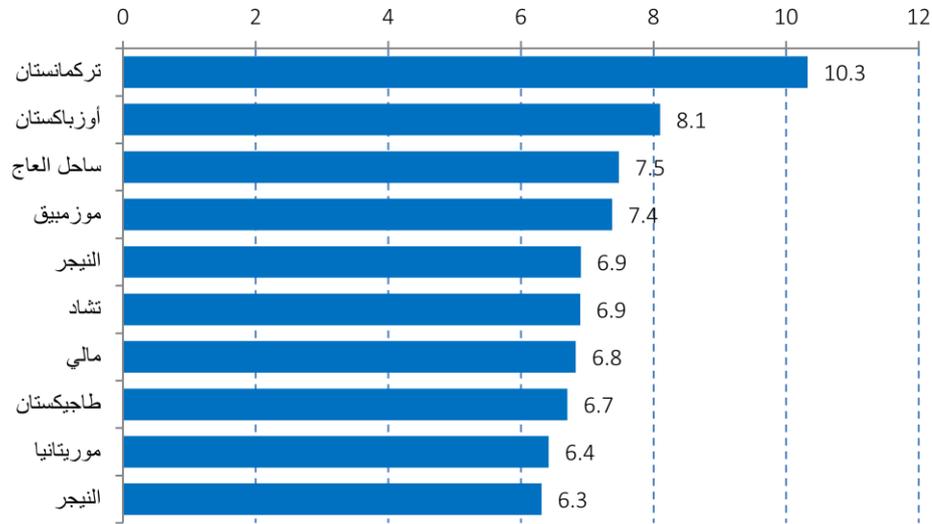
استمرار في تراجع الاقتصاد العالمي و نمو بنسبة 3.4% فقط سنة 2014

منذ الوقت الذي عادت فيه الأسعار للارتفاع سنة 2009 بعد أن كانت في مستويات متدنية و الاقتصاد العالمي يسجل معدلات نمو إيجابية. و لحد الآن، فإن الانتعاش الحاصل في الاقتصاد العالمي يعود بالأساس لمعدلات النمو الإيجابية المسجلة في اقتصاد البلدان النامية. و خلال السنوات الأخيرة، أثارت الإجراءات التقشفية المعطلة في اقتصادات منطقة اليورو والاختلالات المالية الكبيرة في الولايات المتحدة و بلدان الاتحاد الأوروبي مخاوف على الصعيد العالمي كما أعادت السيرورة العادية للاستثمار والتجارة الدولية. و كنتيجة لذلك تراجع معدل نمو

الاقتصاد العالمي من نسبة 5.4% المسجلة سنة 2010 إلى 4.2% سنة 2011 (الشكل 5.1). و كان لأزمة الديون السيادية في منطقة اليورو، والتي كان من المتوقع أن تؤدي إلى الركود بسبب آثار تخفيض الديون المصرفية على الأصول ذات الصلة، دور إضافي في إعاقة النمو الاقتصادي العالمي خلال سنة 2012 بنسبة 3.4% ثابتة في 2013 بنسبة 3.4% في نفس السنة. بعد إظهار بوادر الانتعاش الاقتصادي في بداية عام 2015، من المتوقع أن يبلغ معدل نمو الاقتصاد العالمي 3.5% بحلول نهاية السنة. فالتوقعات الاقتصادية الايجابية لمنطقة اليورو والولايات المتحدة الأمريكية لسنة 2015 و 2016، والمدعمة من طرف انخفاض أسعار النفط، تبدو على أنها تغذي النمو الاقتصادي العالمي. ونتيجة لذلك، باتباع الزخم الإيجابي في عام 2015، من المتوقع أن ينمو الاقتصاد العالمي بنسبة 3.8% في سنة 2016 (الشكل 5.1).

و عموماً، فإن البلدان النامية هي التي دفعت بمعدل نمو الإنتاج العالمي بدءاً من سنة 2010، في حين كانت أبرز الاقتصادات المتقدمة في حالة انكماش. و في سنة 2015 يتوقع أن تنمو البلدان النامية بنسبة 4.3% و هو رقم يفوق البلدان المتقدمة بنقطتين مئويتين و بذلك ستستمر في لعب دور المحرك للنمو في الاقتصاد العالمي. ومع ذلك، فإنه من المتوقع أن الانتعاش من حيث معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في الاقتصادات المتقدمة سيبقى في 2.4% سنة 2016، و ذلك نتيجة لتدابير مالية ونقدية قاسية و طويلة الأمد في هذه البلدان. و من المرتقب أن يشهد متوسط معدل النمو في البلدان النامية ارتفاعاً من نسبة 4.3% المسجلة سنة 2015 إلى 4.7% سنة 2016.

الشكل 6.1: البلدان العشر الأوائل بالمنظمة من حيث نمو الناتج المحلي الإجمالي (2014)



المصدر: قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي، أبريل 2015 و قاعدة بيانات مركز أنقرة BASEIND

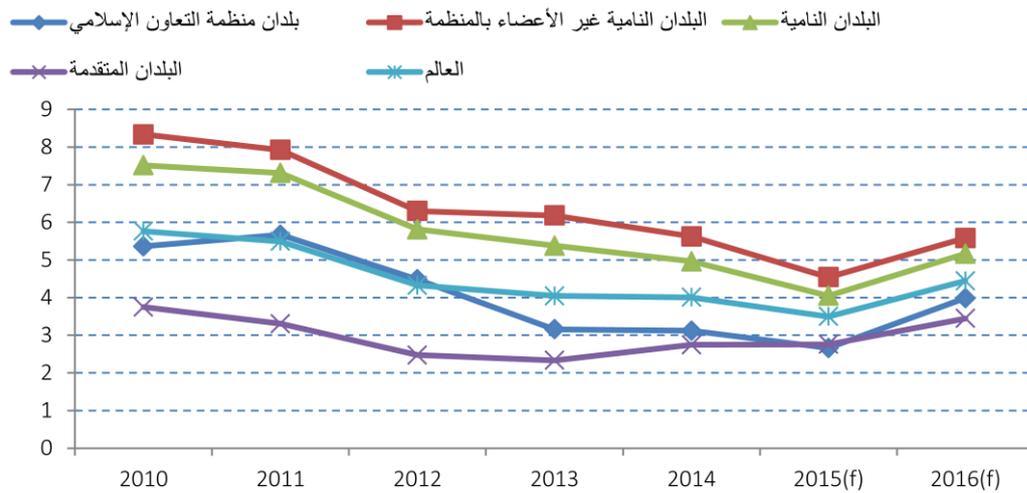
نمو الناتج المحلي الإجمالي

معدلات النمو في بلدان المنظمة في تراجع مستمر لأربع سنوات متتالية

تباطأ نمو الناتج المحلي الإجمالي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي، بحيث سجل نسبة 3.8% بالقيمة الحقيقية سنة 2014 مقارنة مع نسبة 4% سنة 2013 (الشكل 5.1). وبالرغم من أن هذا يتماشى مع التباطؤ المتواصل في النشاط الاقتصادي بصورة شاملة، والذي بدأ يطغى سنة 2011، فإن آفاق النمو في بلدان المنظمة تبدو واثمة في ظل انخفاض أسعار النفط وما ينتج عنه من ضيق في الاقتصاد الكلي ومراجعات نزولية حادة في توقعات النمو بالنسبة للبلدان المصدرة للنفط مثل المملكة العربية السعودية والعراق وإيران ونيجيريا والإمارات العربية المتحدة. أما الأداء الاقتصادي للبلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي فهو متأثر بشكل كبير إلى حد الآن بوتيرة النمو في أبرز قوتين اقتصاديتين بالقارة الآسيوية، أي الصين والهند. ومع ذلك فإن متوسط معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في هذه البلدان كان أعلى من متوسط بلدان المنظمة خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2010 و 2014. ومن المرجح أن يشهد متوسط معدل النمو في بلدان المنظمة أداء مماثلاً في عام 2015، بمعدل نمو متوسط يصل 3.8%. ومن المتوقع أن يدعّم هذا الانتعاش أكثر ليصل إلى نسبة 4.4% سنة 2016. ومع ذلك، فإن هذه الأرقام ليست أفضل مما يتوقع تسجيله على مستوى متوسط معدلات النمو لمجموعة الاقتصادات النامية غير المنتمية للمنظمة (4.6% لسنة 2015 و 4.8% لسنة 2016)، أي 3.6% لسنة 2015 و 3.8% لسنة 2016 وعلى مستوى العالم ككل (الشكل 5.1).

وعلى مستوى البلد الواحد، نجد أن تركمانستان ذات الاقتصاد الأسرع نمواً في مجموعة بلدان منظمة التعاون الإسلامي بحيث سجلت معدل نمو بلغ 10.3% خلال سنة 2014 تليها كل من أوزباكستان بنسبة 8.1% وساحل العاج بنسبة 7.5%. وكانت تركمانستان ذات ثاني أسرع اقتصاد نمواً حتى على المستوى العالمي، فيما احتلت

الشكل 7.1: الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي حسب الفرد، التغير في النسبة المئوية



المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي، أبريل 2015 وقاعدة بيانات مركز أنقرة

BASEIND

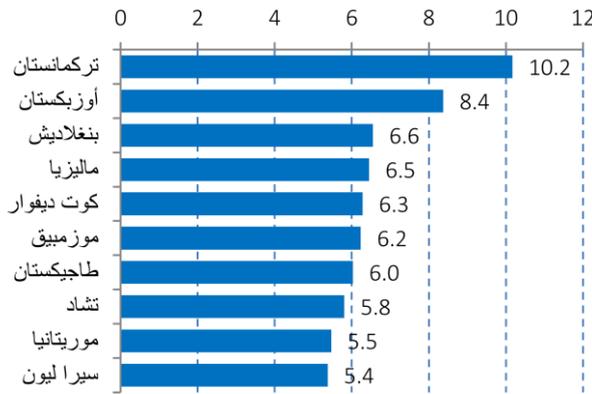
أوزباكستان الرتبة الرابعة. ومن جهة أخرى، فإن أغلب الاقتصادات الأسرع نمواً في بلدان المنظمة من بين

العشر الأوائل تنتمي لأفريقيا جنوب الصحراء (7 بلدان) و مناطق آسيا الوسطى (3) في حين كانت خمسة دول الأقل نموا في منظمة التعاون الإسلامي من بين أكبر 10 دول منظمة التعاون الإسلامي الأسرع نموا في عام 2014: موزمبيق والنيجر وتشاد ومالي وموريتانيا مع معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي يتراوح 7.4٪ و 6.4٪ (الشكل 1.6).

نمو الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد

تركمنستان: الاقتصاد الأسرع نموا ضمن مجموعة بلدان منظمة التعاون الإسلامي بمعدل نمو بلغ 10.2% في الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد

الشكل 8.1: البلدان العشر الأوائل في المنظمة من حيث معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد



المصدر: قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي، أبريل 2015

شهد الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد انتعاشا كبيرا سنة 2010 على الصعيد العالمي ليسجل معدل نمو بلغ 5.8% مقارنة مع 1.1% سنة 2009، لكن هذا الانتعاش لم يدم طويلا ليتراجع معدل النمو من جديد إلى 4.0% سنة 2014. و من المتوقع أن ينمو الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد العالمي بنسبة 3.5% سنة 2015 و 4.4% سنة 2016. و بخصوص نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، فقد ظلت البلدان النامية على رأس القائمة و سجلت أكبر نسبة نمو في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. و في سنة 2014، سجل النمو

في الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد نسبة 5.0% في البلدان النامية، ولكن من المتوقع أن تنخفض هذه النسبة إلى 4.0% سنة 2015 قبل الارتفاع مجددا إلى نسبة 5.2% سنة 2016. ومن ناحية أخرى، شهدت البلدان المتقدمة معدل نمو منخفض نسبيا بحيث تم تسجيل نسبة 2.7% سنة 2014 ويقدر أن يرتفع إلى 2.8% و 3.4% خلال عامي 2015 و 2016 على التوالي.

سجل متوسط معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للفرد في بلدان منظمة التعاون الإسلامي نتيجة إيجابية خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2010 و 2014 (الشكل 7.1)، وهذا يعني أنه قد نما بوتيرة أسرع من نمو السكان. و يمكن تفسير هذا الأمر بوجود تحسن واضح في مستوى عيش السكان ببلدان المنظمة. ومع ذلك، فإن معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي حسب الفرد تسير في منحى تراجع كما في حالة نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي. و يبدو أن بلدان المنظمة بدورها تعاني من هذا التراجع، فبعد انتعاش قصير الأجل في أعقاب الأزمة المالية العالمية، بدأ متوسط معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للفرد في بلدان المنظمة في الانخفاض مرة

أخرى بدءاً من سنة 2012 بحيث تم تسجيل 3.1% سنة 2014 بالمقارنة مع 5.7% سنة 2011، و من المرتقب أن يسجل هذا المعدل تراجعاً طفيفاً سنة 2015 ليسجل 2.7% قبل أن يسجل ارتفاعاً من جديد لنسبة 4.0% سنة 2016. وخلال السنوات الأخيرة، ظلت وتيرة نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي حسب الفرد في بلدان المنظمة دون المتوسطات المسجلة في العالم والبلدان النامية والبلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة.

وعلى مستوى البلد الواحد، فقد كانت تركمنستان هي الاقتصاد الأسرع نمواً في مجموعة بلدان منظمة التعاون الإسلامي سنة 2014 بمعدل نمو في الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد بلغ 10.2% تلتها أوزبكستان بمعدل 8.4% ثم بنغلاديش بمعدل 6.6%. وسجلت تركمنستان ثاني أسرع وتيرة نمو على المستوى العالمي بعد رومانيا، فيما احتلت كل من أوزبكستان وبنغلاديش الرتبة الخامسة والسادس عشرة على التوالي. ومن ناحية أخرى، فإن خمس اقتصادات من أصل الاقتصادات العشرة الأوائل الأسرع نمواً في بلدان المنظمة من حيث الناتج المحلي الإجمالي حسب الفرد تقع في أفريقيا جنوب الصحراء وثلاثة منها في منطقة آسيا الوسطى. في حين، شملت لائحة البلدان العشر الأسرع نمواً في مجموعة المنظمة لسنة 2014 خمسة من البلدان الأقل نمواً ضمن بلدان المجموعة، وهي بنغلاديش وموزمبيق وتشاد وموريطانيا وسيراليون مع معدلات نمو للناتج المحلي الإجمالي الحقيقي حسب الفرد تتراوح بين 6.6% و 5.4% (الشكل 8.1).

بنية الناتج المحلي الإجمالي

بلغت حصة الخدمات من مجموع الناتج المحلي الإجمالي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي 47.5% في

2013

حسب آخر التقديرات، كما هو مبين في الشكل 9.1 فإن الحصة الأكبر من إجمالي الإنتاج العالمي لسنة 2013 تعود لقطاع الخدمات بنسبة 66.2%، يليه قطاع الصناعة (التحويلية وغير التحويلية) بنسبة 29.3%. بينما لم تتجاوز حصة كل من قطاعات الزراعة والصيد البحري والغابات مجتمعة 4.5% وهو رقم صغير نسبياً. ومع مرور السنوات، سجلت حصة قطاع الخدمات انخفاضاً بلغ 1.6 نقطة مئوية بين سنتي 2000 و 2013، في حين انخفضت حصة كل من قطاعي الصناعة غير التحويلية والزراعة خلال نفس الفترة بنسبة 1.5 و 1.0 نقطة مئوية على التوالي.

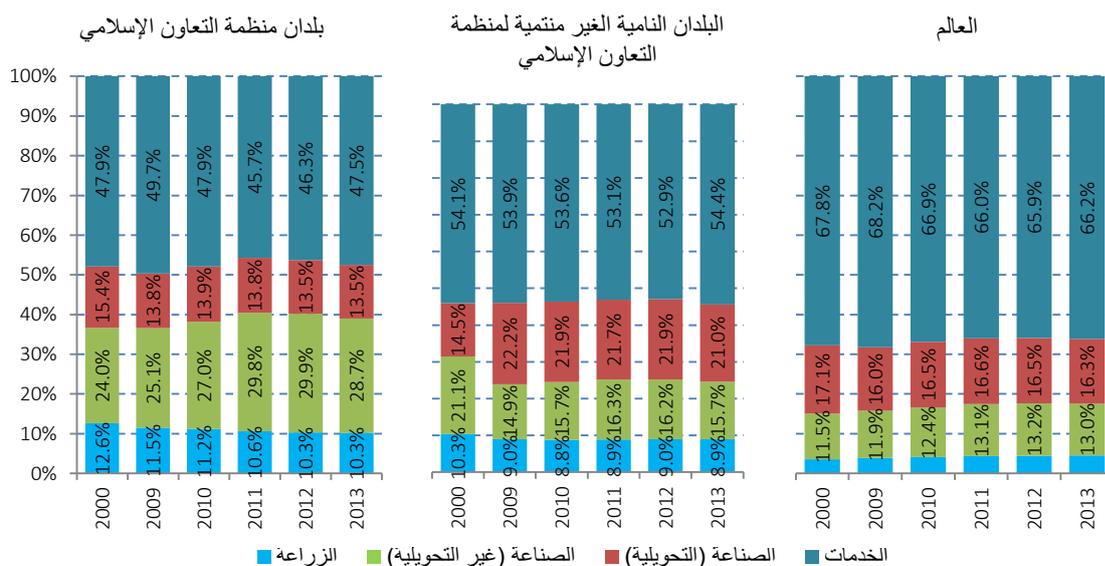
ويشير تحليل القيمة المضافة حسب القطاعات الرئيسية في الناتج المحلي الإجمالي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي والبلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة أيضاً ببنية مماثلة. وعلى الرغم من أن الزراعة تعتبر من الأنشطة الاقتصادية الرئيسية ويفترض أن تلعب دوراً محورياً في اقتصادات البلدان النامية، إلا أن هذه الخاصية لا تبدو جلية في حالة البلدان النامية الأعضاء بالمنظمة والبلدان النامية غير الأعضاء كمجموعتين. وبالفعل، فإن حصة قطاع الزراعة من الناتج المحلي الإجمالي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي قد انخفضت تدريجياً من 12.6% المسجلة سنة 2000 إلى 10.3% سنة 2013 (الشكل 9.1). وإلى جانب الانتعاش الاقتصادي والزيادة في حصة قطاع الصناعة غير التحويلية، فقد اتجهت حصة القطاع الزراعي في منحنى تنازلي مستمر. ومع التعافي الذي يشهده النشاط الصناعي، فإن متوسط حصة قطاع الزراعة في اقتصادات منظمة التعاون الإسلامي بلغت نسبة 10.3% خلال سنة 2013. وشهدت البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة وضعاً مستقرًا، حيث بقي متوسط

حصة قطاع الزراعة من الاقتصاد مستقرا لفترة طويلة على نسبة 9% وسجلت سنة 2012 نسبة 9.0% و 8.9% سنة 2013.

وعلى مستوى البلد الواحد، فقد استحوذ قطاع الزراعة سنة 2013 على أكثر من ثلث إجمالي القيمة المضافة في عشر من بلدان منظمة التعاون الإسلامي، و هي كل من الصومال و سيراليون و غينيا بيساو و توغو و جزر القمر و السودان و النيجرو مالي و بنين و بوركينا فاسو، وكانت جميعها ضمن قائمة أقل البلدان نموا في العام نفسه وفقا لتصنيف الأمم المتحدة. كما تفاوتت حصة الزراعة في الناتج المحلي الإجمالي بشكل كبير بين بلدان المنظمة، بحيث تم تسجيل أعلى حصة في الصومال 60.2% و أدناها في قطر بأقل من واحد في المائة (0.1%)، في حين تم تسجيل نسبة 0.3% في البحرين و الكويت.

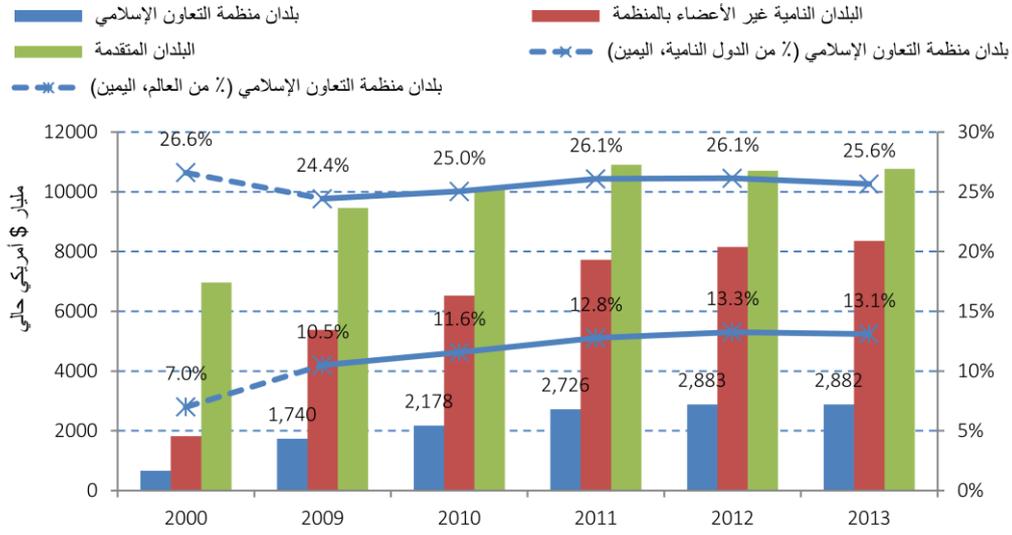
في المقابل، واصل قطاع الخدمات لعب دوره الرئيسي أهم مصدر للدخل في اقتصادات العديد من بلدان منظمة التعاون الإسلامي. و بعد انكماش سريع سنة 2008 مع انفجار الأزمة المالية العالمية وانخفاض الناتج في حصته، ارتفع متوسط حصة قطاع الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي لبلدان المنظمة إلى 47.9% عام 2009 قابله انكماش في قطاع الصناعة غير التحويلية (الشكل 9.1). مع الانتعاش الذي شهده النشاط الاقتصادي الحقيقي ابتداء من سنة 2010، عاد متوسط حصة قطاع الخدمات في اقتصادات المنظمة إلى مستوياتها لما قبل الأزمة بحصتي 46.3% و 47.5% في عامي 2012 و 2013 على التوالي. وفي سنة 2013، كانت مساهمة قطاع الخدمات في الاقتصاد لا تزال أقل من ثلث الناتج المحلي الإجمالي في ستة من البلدان الأعضاء بالمنظمة، و هي كل من سلطنة بروناي و تشاد و قطر و موريتانيا و سيراليون و الصومال (شعبة الإحصاءات في الأمم المتحدة، قاعدة بيانات المجاميع الرئيسية للحسابات الوطنية). و تباينت حصة قطاع الخدمات من الناتج المحلي الإجمالي من 28.4% في سيراليون إلى 81.6% جزر المالديف. و البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي، فقد واصل قطاع الخدمات فرض هيمنته على أكثر من نصف الناتج المحلي الإجمالي بلغت حصته 54.4% سنة 2013 (الشكل 9.1).

الشكل 9.1: القيمة المضافة حسب القطاعات الرئيسية في الاقتصاد (النسبة المئوية من الناتج المحلي الإجمالي)



المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على قاعدة بيانات المجاميع الرئيسية للحسابات الوطنية UNSD ، غشت 2015

الشكل 10.1: الإنتاج الصناعي، الحجم و الحصة (اليمين)



المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على قاعدة بيانات المجاميع الرئيسية للحسابات الوطنية UNSD، غشت 2015

الإنتاج الصناعي

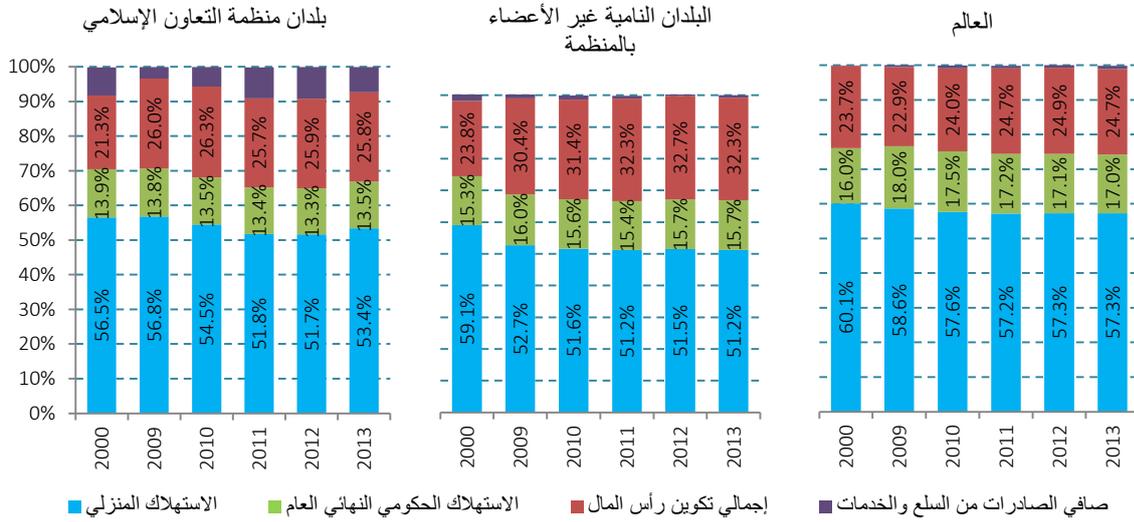
شهدت سنة 2013 توقف المنحى التصاعدي لحصة بلدان منظمة التعاون الإسلامي من إجمالي الإنتاج الصناعي العالمي.

بلغ متوسط قطاع الصناعة، بما في ذلك الصناعة التحويلية، 42.3% من الناتج المحلي الإجمالي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي خلال سنة 2013 (الشكل 9.1). وقد كانت حصة القطاع سنة 2008 أقل بكثير من قطاع الخدمات إلا أن الوضع أخذ في التحسن خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2009 و 2011 وبدأت الحصة النسبية للصناعة في النشاط الاقتصادي في الاقتراب بوتيرة سريعة من حصة قطاع الخدمات، خاصة مع الإقلاع الحاصل على مستوى النشاط الصناعي العالمي. ومقارنة بالدول النامية غير الأعضاء بالمنظمة حيث بلغ متوسط مساهمة القطاع الصناعي في الناتج المحلي الإجمالي 36.7% سنة 2013، يبدو أن هذا الأخير يشكل نسبة أكبر من النشاط الاقتصادي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي.

ومع ذلك، فإن حصة الصناعة في الناتج المحلي الإجمالي لبلد ما، في حد ذاتها، لا تعكس مستوى التصنيع الفعلي في اقتصادها، وخاصة في حالة بلدان منظمة التعاون الإسلامي حيث تمثل صناعة النفط جزءا كبيرا من مجموع القيمة المضافة لقطاع الصناعة. ويبين الشكل 9.1 بأنه خلال سنة 2000 بلغت حصة قطاع الصناعة التحويلية من الناتج المحلي الإجمالي لبلدان المنظمة 15.4%، إلا أن هذا الرقم تراجع بشكل ملحوظ سنة 2009 ليسجل نسبة 13.8% قبل أن يعود في التحسن بشكل طفيف سنة 2010 بنسبة 13.9%. وفي الأونة الأخيرة، وتحديدًا في عام 2013، فإن حصة الصناعة التحويلية سجلت 13.5%، وهو رقم أقل بكثير من نسبة 15.4% المسجلة في عام 2000. وبالمقارنة مع بلدان منظمة التعاون الإسلامي، فإن قطاع الصناعة التحويلية في البلدان النامية غير

الأعضاء بالمنظمة يسهم إلى حد كبير بحصة أكبر في الناتج المحلي الإجمالي لهذه البلدان بحيث بلغت حصة القطاع حوالي 21.0% سنة 2013.

الشكل 11.1: الناتج المحلي الإجمالي حسب بنود الإنفاق (% من الناتج المحلي الإجمالي)



المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على قاعدة بيانات المجاميع الرئيسية للحسابات الوطنية UNSD ، غشت 2015

وكما هو مبين في الشكل 10.1، فقد بلغ نصيب بلدان منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة من إجمالي الإنتاج الصناعي العالمي 13.1% سنة 2013، ما يمثل زيادة بمقدار 6.1 نقطة مئوية منذ سنة 2000. وعلى الرغم من هذا التوجه التصاعدي، إلا أن حصة بلدان المنظمة من إجمالي التكوين الرأسمالي الثابت للبلدان النامية في تراجع وتقلصت من 26.6% إلى 25.6% خلال نفس الفترة. وهذا يؤشر على ضعف نسبي في أداء بلدان المنظمة في الإنتاج الصناعي بالمقارنة مع أداء البلدان النامية غير الاعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي.

الناتج المحلي الإجمالي حسب بنود الإنفاق

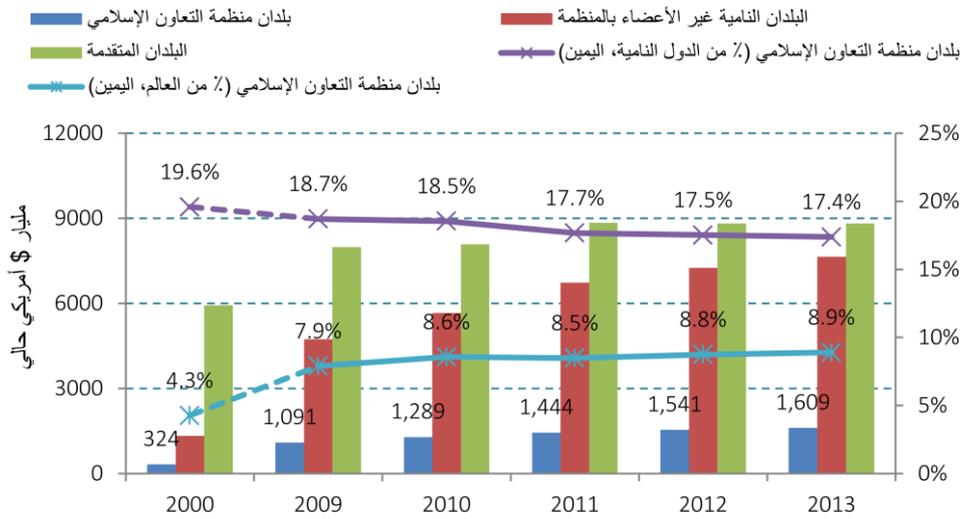
انخفضت حصة الاستهلاك المنزلي من الناتج المحلي الإجمالي لبلدان المنظمة بنسبة 3.4 نقطة مئوية منذ

عام 2009

يظهر تحليل الناتج المحلي الإجمالي العالمي حسب بنود الإنفاق الرئيسية أن حصة الاستهلاك النهائي (للأسر والحكومة على حد سواء) ما زال الأعلى في الناتج المحلي الإجمالي لسنوات طويلة. وكما هو مبين في الشكل 11.1، حظي الاستهلاك الأسري بحصة الأسد سنة 2013 بنسبة 53.4% يليه إجمالي التكوين الرأسمالي بنسبة 25.8% ثم الاستهلاك الحكومي النهائي بنسبة 13.5%. ولم يتم التطرق لحصة صافي الصادرات من الناتج المحلي الإجمالي العالمي. وخلال الفترة الممتدة بين عامي 2000 و 2013 ازدادت حصة إجمالي التكوين الرأسمالي من الناتج المحلي الإجمالي العالمي بنسبة 4.5 نقطة مئوية، في حين أن حصة الاستهلاك الأسري انخفضت بنسبة 3.2 نقطة مئوية.

وسجلت الحصص النسبية لبندود الإنفاق الرئيسية في الناتج المحلي الإجمالي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي والبلدان غير الأعضاء بالمنظمة تفاوتاً ملحوظاً عن باقي العالم. ففي عام 2013، شكل الإنفاق الأسري والحكومي العام النهائيين نسبة 66.9% من مجموع الناتج المحلي الإجمالي لبلدان المنظمة. وكمكونات لنفقات الاستهلاك النهائي، بلغت نسبة الإنفاق الأسري والحكومي 53.4% و 13.5% على التوالي من الناتج المحلي الإجمالي. وتدل هذه الأرقام على انخفاض في حصة كلا النوعين من الاستهلاك مقارنة مع السنوات السابقة. وقد انخفضت حصة الاستهلاك الأسري في الناتج المحلي الإجمالي للبلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي بنسبة 3.4 نقطة مئوية منذ عام 2009، في حين انكسرت حصة الإنفاق الحكومي بنسبة 0.3 نقطة مئوية خلال الفترة نفسها. وقد تم استيعاب الانخفاض في حصة الاستهلاك النهائي أساساً عن طريق الزيادة في حصة صافي الصادرات من 3.3% سنة 2009 إلى 6.3% سنة 2013. و من ناحية أخرى، فإن حصة الاستهلاك النهائي من الناتج المحلي الإجمالي للبلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي بلغت نسبة 66.9% سنة 2013 و مرة أخرى كان الاستهلاك الأسري المصدر الرئيسي لنفقات الاستهلاك النهائي في هذه البلدان مع حصة 51.2% من الناتج المحلي الإجمالي (الشكل 11.1).

الشكل 12.1: إجمالي التكوين الرأسمالي الثابت، الحجم والحصة (اليمين)



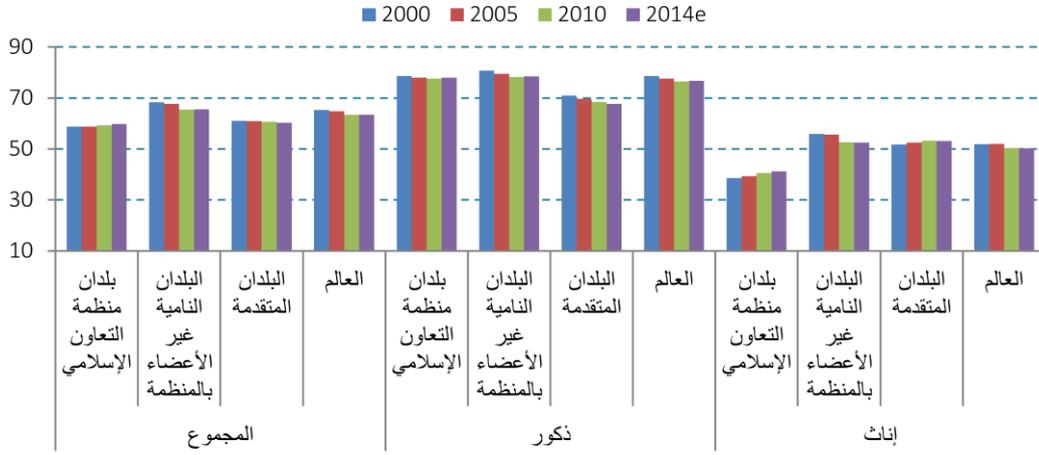
المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على قاعدة بيانات المجاميع الرئيسية للحسابات الوطنية لـ UNSD، غشت 2015

إجمالي التكوين الرأسمالي

في عام 2013، استثمرت 25.8% من الناتج المحلي الإجمالي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي في الأصول الإنتاجية

يقيس تكوين رأس المال الإجمالي كمية المدخرات في اقتصاد ما والتي يتم تحويلها إلى استثمارات في الإنتاج. وكما أظهر تحليل الناتج المحلي الإجمالي حسب بنود الإنفاق الرئيسية في الشكل 11.1، فإن 25.8% من الناتج المحلي الإجمالي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي قد استثمرت في الأصول الإنتاجية سنة 2013. بالمقارنة، سخرت

الشكل 13.1: نسبة مشاركة القوى العاملة، 2000-2014



المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة استنادا إلى قاعدة بيانات WESO لمنظمة العمل الدولية، 2015، (e: تقديرات).

البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة في المتوسط 32.3% من الناتج المحلي الإجمالي للاستثمارات المنتجة. و ارتفعت حصة إجمالي تكوين رأس المال من الناتج المحلي الإجمالي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة بنسبة 4.5 نقطة مئوية مقارنة مع مستواها لسنة 2000 (21.3%)، في حين أنها زادت بمقدار 8.5 نقطة مئوية في مجموعة البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة خلال نفس الفترة. ومع ذلك، يمكن القول بأن إجمالي التكوين الرأسمالي، كمؤشر، مشوبا بالعيوب أساسا بسبب التقلبات الكبيرة في المخزون وفي غالب الأحيان بسبب عدم توفر معلومات عن المخزون على مستوى الصناعة. ومن جهة أخرى يعتبر إجمالي التكوين الرأسمالي الثابت مؤشرا أفضل للإضافات الصافية للأصول الإنتاجية المنشأة خلال سنة معينة.

وبالنظر إلى الحجة المذكورة أعلاه، فإن الشكل 12.1 يعطي لمحة عن توجهات إجمالي التكوين الرأسمالي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي مقارنة مع باقي البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة وكذلك البلدان المتقدمة. فحسب الشكل 12.1، فإن حصة بلدان المنظمة ككل في إجمالي التكوين الرأسمالي الثابت العالمي بلغت نسبة 8.9% عام 2013، وهذا ما يشكل زيادة بمقدار 4.6 نقطة مئوية منذ العام 2000. وعلى الرغم من هذا المنحى التصاعدي، فإن حصة بلدان منظمة التعاون الإسلامي من إجمالي التكوين الرأسمالي الثابت للبلدان النامية في تراجع وتقلصت من 19.6% إلى 17.4% خلال نفس الفترة. وهذا يدل على ضعف نسبي في الأداء الذي تبديه بلدان المنظمة في جمع رأس المال الاستثماري، بالمقارنة مع البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة.

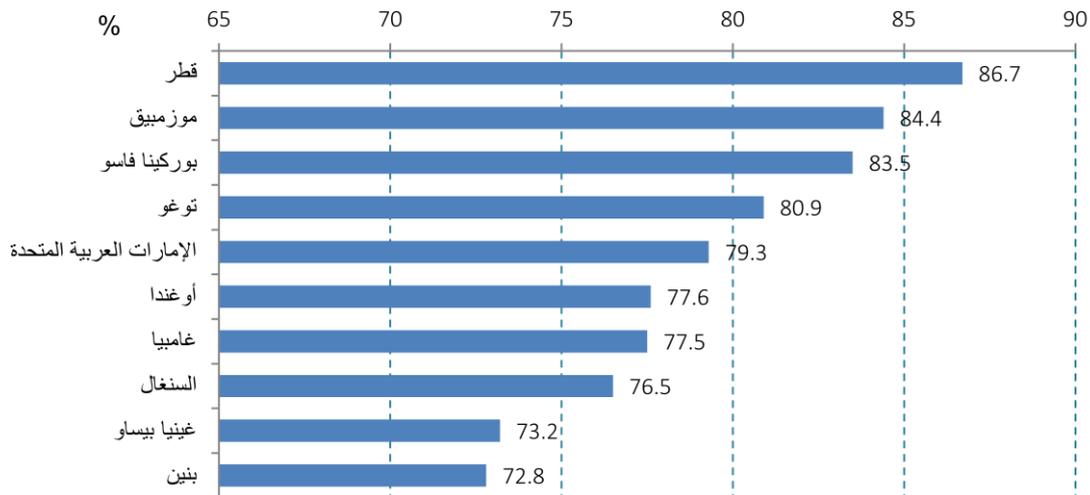
مشاركة القوى العاملة

قيمت نسبة المشاركة في القوى العاملة في بلدان المنظمة سنة 2014 أقل من نظيره في مجموعات البلدان الأخرى

على الرغم من فعالية معدل البطالة كأحد المتغيرات في الاقتصاد الكلي الذي عادة ما يستخدم في فحص أداء الاقتصاد، فإنه قد لا يعبر بدقة عن صحة سوق العمل بحيث يركز التعريف على الأشخاص الذين يبحثون عن عمل لقاء أجر وليس على الكم الهائل من الأشخاص الذين لا يعملون في الواقع. ولهذا السبب، قد يكون من المثالي النظر أولاً لنسبة المشاركة في القوى العاملة، والتي تقيس فئة السكان الذين تتراوح أعمارهم بين 15 سنة فما فوق المشاركة بنشاط في سوق العمل، سواء من خلال مزاولة عمل ما أو البحث عنه. هذا لأن ذلك يوفر مؤشراً على الحجم النسبي لليد العاملة المتوفرة للمشاركة في إنتاج السلع والخدمات.

وكما هو مبين في الشكل 13.1، فقد اتجه متوسط نسبة المشاركة في القوى العاملة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي في منحنى تصاعدي نسبياً بحيث بلغت 59.8% سنة 2014 مقابل 63.5% على المستوى العالمي و65.6% في البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة و60.3% في البلدان المتقدمة، على عكس مجموعات البلدان الأخرى. وفي حالة نسبة المشاركة في القوى العاملة بين الذكور، سجلت بلدان منظمة التعاون الإسلامي نسبة 78% مقابل 76.7% في العالم و78.5% في البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة و67.7% في البلدان المتقدمة. وعلى الرغم من أن بلدان المنظمة قد سجلت أداءً يضاهي المستوى العالمي من حيث نسب المشاركة في القوى العاملة إجمالاً وعلى مستوى الذكور، إلا أن أدائها في حالة نسبة المشاركة في القوى العاملة بالنسبة للإناث أقل من ذلك بكثير. بلغت نسبة المشاركة في القوى العاملة النسائية في بلدان المنظمة 41.2% سنة 2014، وهو رقم أقل بكثير من المتوسط العالمي البالغ 50.3% ومتوسط البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة (52.6%) ومتوسط البلدان المتقدمة (53.2%).

الشكل 14.1: البلدان العشر الأولى بالمنظمة حسب نسبة المشاركة في القوى العاملة، 2014



المصدر: قاعدة بيانات WESO لمنظمة العمل الدولية، 2015.

و مع ذلك فإن هناك توجها تصاعديا في نسب المشاركة في القوى العاملة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي، وخاصة في نسب مشاركة الإناث. فمنذ عام 2000، ارتفعت نسبة مشاركة الإناث من 38.6% إلى 41.2% سنة 2014. و يلاحظ هذا التوجه التصاعدي في هذا المؤشر أيضا في حالة البلدان المتقدمة بحيث ارتفعت النسبة من 51.8% بسنة 2000 إلى 53.2% سنة 2014، بينما شهد هذا المؤشر تراجعا على مستوى مشاركة المرأة في البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي بحيث تم تسجيل نسبة 52.6% سنة 2014 و هو رقم أقل من النسبة المسجلة سنة 2000 وهي 55.9%.

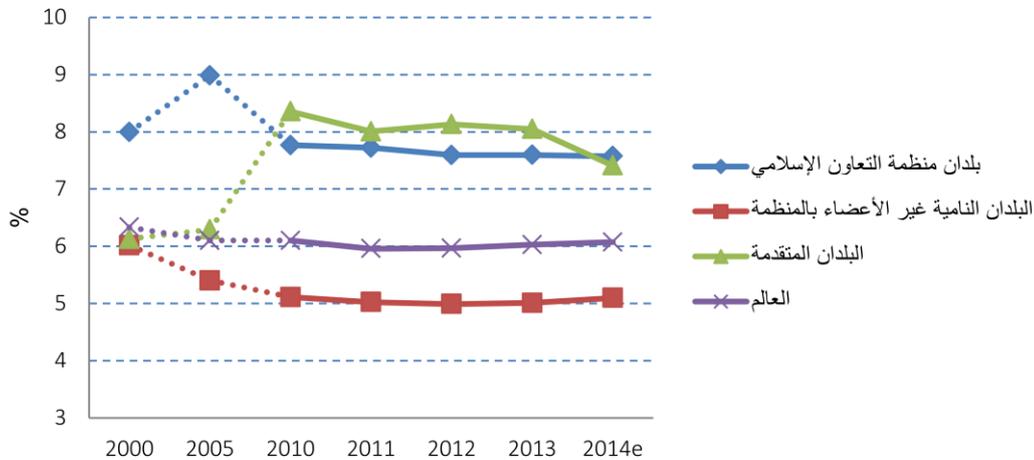
أما على مستوى البلد الواحد، فقد سجلت قطر أعلى نسب المشاركة في القوى العاملة (86.6%) سنة 2014، تليها كل من موزمبيق (84.1%) و بوركينافاسو (83.3%) و توغو (81%) و الإمارات العربية المتحدة (80.5%). ومن الجدير بالذكر أنه باستثناء قطر و الإمارات العربية المتحدة، فإن جميع البلدان الأعضاء العشر الأفضل أداء تدخل ضمن قائمة البلدان الأقل نموا وفقا لتصنيف الأمم المتحدة (الشكل 14.1). و من ناحية أخرى، سجلت أقل نسب المشاركة في فلسطين بنسبة 41.4%، تليها كل من الأردن (41.8%) و العراق (42.4%) و الجزائر (44.2%) ثم إيران (45.4%). و على المستوى العالمي، فقد احتلت قطر المرتبة الخامسة، تليها الموزمبيق في المرتبة الثامنة ثم بوركينافاسو في المرتبة العاشرة من ناحية نسبة المشاركة في القوى العاملة. و تجدر الإشارة أيضا إلى أن 12 من أصل 20 بلدا في العالم ذوي أدنى نسب المشاركة سنة 2014 تنتمي لمنظمة التعاون الإسلامي.

البطالة

بعد خمس سنوات، تعود بلدان المنظمة مرة أخرى لتسجيل أعلى نسبة للبطالة في العالم بلغت 7.6%

ازالت البطالة أحد أكثر القضايا صعوبة حول العالم. فوفقا للتقرير العالمي حول الاستخدام و التوقعات الاجتماعية 2015 الصادر عن منظمة العمل الدولية فقد كان ما يقرب من 202 مليون شخص عاطل عن العمل خلال سنة 2014 في جميع أنحاء العالم، مع تسجيل زيادة بمقدار 1.2 مليون عاطل عن العمل إضافي مقارنة مع

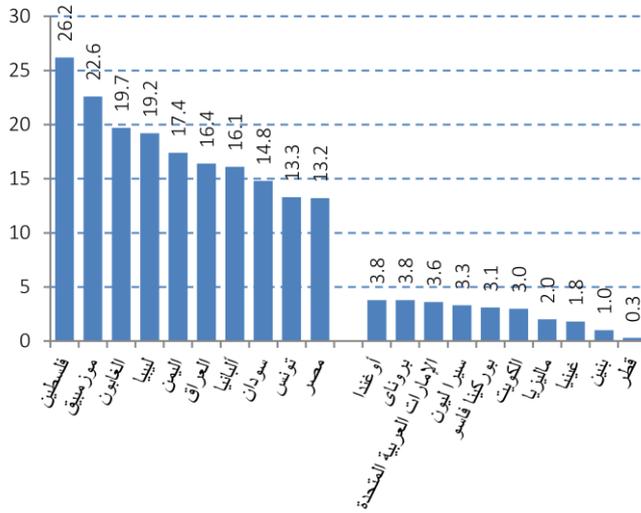
الشكل 15.1: إجمالي معدل البطالة (% إجمالي القوى العاملة)



المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة استنادا إلى قاعدة بيانات WESO لمنظمة العمل الدولية 2015، (e: تقدير).

العام السابق وزيادة بحوالي 31 مليون عاطل مقارنة مع سنة 2007. وهذا الأمر يعكس أن العمالة لا تتوسع بسرعة كافية لمواكبة قوة العمل المتنامية. في حين، تشير التقديرات إلى أن ما يقرب من 23 مليون شخص خرجوا من سوق العمل بسبب الإحباط وارتفاع معدلات البطالة على المدى الطويل. ووفقا لنفس التقرير، فقد ظل معدل البطالة العالمية عند نسبة 5.9% من قوة العمل العالمية، بانخفاض معدله 0.1 نقطة مئوية عن العام السابق. وبسبب التوقعات المتضاربة بشأن الاقتصاد العالمي لسنة 2015، فإنه من المتوقع أن يحصل تحسن ضئيل جدا في سوق العمل العالمي، ومن المتوقع أيضا أن يستقر معدل البطالة العالمي على 5.9% بين سنتي 2015 و 2017.

الشكل 16.1: بلدان المنظمة ذات أدنى وأعلى المعدلات في البطالة



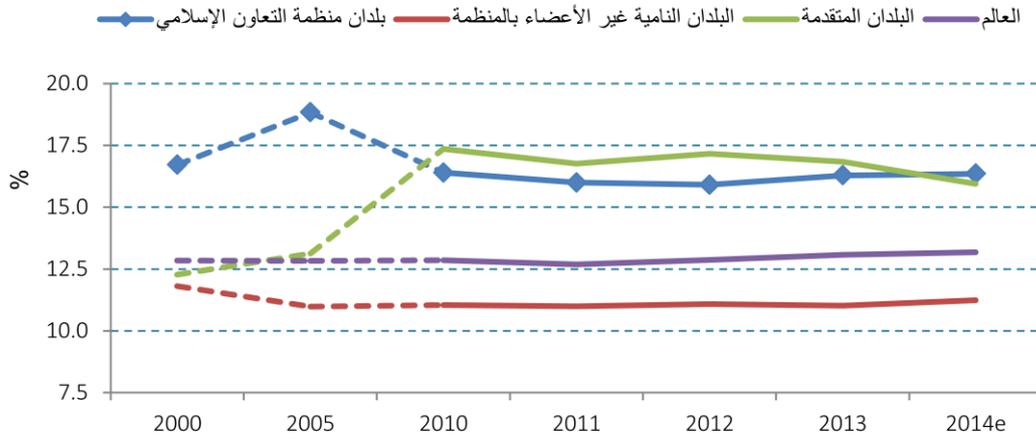
المصدر: قاعدة بيانات WESO لمنظمة العمل الدولية 2015.

ووفقا لأحدث البيانات المتوفرة، سجلت بلدان منظمة التعاون الإسلامي متوسط معدلات البطالة أعلى بكثير من المتوسط العالمي و متوسط البلدان المتقدمة و متوسط البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2000 و 2008 (الشكل 15.1). خلال هذه الفترة، تراوح إجمالي معدل البطالة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي بين 7.8% و 9.1%. و بعد الأزمة المالية العالمية، ارتفعت معدلات البطالة في البلدان المتقدمة من مستوى أقل من 6% إلى أكثر من 8%. و خلال فترة ما بعد

الأزمة (2009-2013)، ظل متوسط معدل البطالة في البلدان المتقدمة أعلى من المعدل المسجل في بلدان منظمة التعاون الإسلامي. و اعتبارا من سنة 2014، حققت بلدان المنظمة معدل 7.6%، في حين تشير التقديرات إلى أن البلدان المتقدمة تمكنت من خفض معدل البطالة إلى 7.4%، وهو مرة أخرى رقم أقل من معدل بلدان المنظمة. و ظل متوسط معدل البطالة في البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة أقل بكثير (2-3%) من متوسط بلدان المنظمة طوال الفترة المدروسة.

عادة ما تسجل البطالة معدلات أقل في أوساط الذكور مقارنة مع معدلات الإناث في كل مجموعات البلدان عبر العالم. وعلى الرغم من التحسن المهم منذ عام 2005، ظل معدل البطالة بين الإناث في بلدان منظمة التعاون الإسلامي الأعلى بحيث سجل 9.4% سنة 2014، و يقدر هذا المعدل ب 5.3% في البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة و 7.4% في البلدان المتقدمة خلال نفس العام. و انخفض معدل البطالة في أوساط الذكور في بلدان المنظمة من 7.8% المسجلة سنة 2005 إلى 6.6% سنة 2014، كما انخفض المعدل في البلدان النامية غير الأعضاء

الشكل 17.1: معدل البطالة في أوساط الشباب



المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة استنادا إلى قاعدة بيانات WESO لمنظمة العمل الدولية، 2015، (e: تقدير).

بالمنظمة من 5.2% إلى 4.9% خلال الفترة ذاتها. من ناحية أخرى، تتوجه معدلات البطالة بين الذكور في البلدان المتقدمة في منحنى تصاعدي، بحيث ارتفعت من 6.1% المسجلة سنة 2005 إلى 7.4% سنة 2014. و على مستوى البلد الواحد، فقد تباينت معدلات البطالة بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي (الشكل 16.1)، فقد شكل العاطلون عن العمل نسبة تقل عن 1% من إجمالي القوى العاملة في قطر سنة 2014 (0.3%)، و هو أيضا أدنى معدل في العالم. وتعتبر أيضا كل من بنين و غينيا و ماليزيا من بين البلدان العشرة في العالم ذات أدنى المعدلات في البطالة، أي بنسب 1% و 1.8% و 2% على التوالي، لكن بالمقابل تعتبر البطالة مصدر قلق كبير في كل من فلسطين و موزمبيق و الغابون بنسب 26.2% و 22.6% و 19.7% على التوالي.

البطالة بين الشباب

16.4% من السكان الشباب في بلدان منظمة التعاون الإسلامي عانوا من البطالة سنة 2014

ما زالت الفئات الشبابية (الذين تتراوح أعمارهم بين 15 و 24 عاما) في جميع أنحاء العالم تعاني من قلة فرص عمل لائقة. فوفقا لأخر تقديرات منظمة العمل الدولية، بلغ عدد الشباب العاطلين عن العمل حوالي 73.7 مليون سنة 2014، وكان عدد الشباب الحاصلين على العمل سنة 2014 أقل ب 30.5 مليون شخص مما كان عليه الحال سنة 2007، في حين بلغت نسبة البطالة بين الشباب في العالم 13% سنة 2014، وهو ما يفوق ثلاث مرات معدل بطالة الكبار (منظمة العمل الدولية، 2015). و سجلت منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أعلى المستويات (29.5%).

لا تعد الأرقام حول بطالة الشباب في بلدان منظمة التعاون الإسلامي بالشيء الكثير، فقد ظلت معدلات البطالة فوق نسبة 16% و أعلى بكثير من المتوسط من البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة و البلدان المتقدمة خلال الفترة الممتدة بين عامي 2000 و 2014، ما عدا معدل أقل بشكل طفيف في 2012 بنسبة 15.9%. و بعد الأزمة،

الشكل 18.1: بلدان المنظمة ذات أدنى وأعلى معدلات البطالة بين الشباب



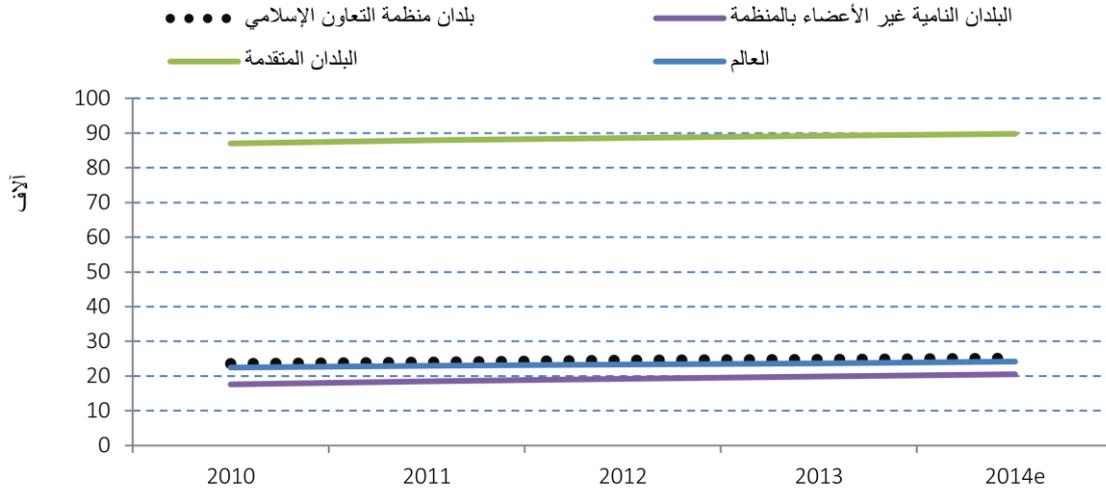
المصدر: قاعدة بيانات WESO لمنظمة العمل الدولية 2015.

أصبحت مشكلة البطالة بين الشباب في البلدان المتقدمة أكثر خطورة مقارنة بما هو عليه الحال في بلدان منظمة التعاون الإسلامي (الشكل 17.1). لكن اعتباراً من سنة 2014، انخفضت البطالة بين الشباب في البلدان المتقدمة (16%) إلى مستويات أقل من بلدان المنظمة (16.4%). في حين كانت منخفضة في البلدان النامية غير الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي (11.2%).

أما على مستوى باقي المؤشرات الرئيسية الأخرى لسوق العمل، وبالرغم من بعض التحسن المسجل منذ سنة 2005، فإن معدل البطالة بين الشباب الإناث هو الأعلى في بلدان منظمة التعاون الإسلامي، وانخفض هذا المعدل إلى 18.2% سنة 2014 عوض 22.3% سنة 2005. وفي الوقت الذي تشهد فيه البطالة بين الشباب الإناث تراجعاً في البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة خلال الفترة قيد النظر، فإنها في الوقت ذاته أخذت في التصاعد في البلدان المتقدمة. واعتباراً من عام 2014، قدرت بنسبة 1105% في البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة و 14.8% في البلدان المتقدمة. وفيما يتعلق بالبطالة بين الشباب الذكور سنة 2014، فقد ارتفعت إلى 15.3% في بلدان المنظمة و 11.1% في البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة، لكنها في المقابل انخفضت إلى 17% في البلدان المتقدمة مقارنة بالعام السابق.

ومن جديد هناك تباينات شاسعة في معدلات البطالة بين الشباب في جميع بلدان منظمة التعاون الإسلامي، بحيث سجلت كل من قطر وبنين وغينيا أدنى معدلات للبطالة سنة 2014 بنسب 1.3% و 1.7% و 1.7% على التوالي، وهي أيضاً ضمن قائمة البلدان الخمس الأولى (الشكل 18.1). بدورها سجلت كازاخستان معدل بطالة منخفض بين الشباب (3.5%) وتبقى ضمن قائمة البلدان العشر الأولى في العالم. في المقابل، سجلت أعلى معدلات البطالة بين الشباب في كل من ليبيا (48.9%) وفلسطين (42.7%) ومصر (42%) وموريتانيا (40.7%) والجزائر (35.5%). وفي عام 2014، بلغ معدل البطالة بين الشباب أكثر من 20% في 21 بلداً من بلدان منظمة التعاون الإسلامي وأكثر من المتوسط العالمي البالغ 13% في 31 بلداً.

الشكل 19.1: إنتاجية العمل (الناتج المحلي الإجمالي حسب العامل، تعادل القوة الشرائية بالدولار الأمريكي)



المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة استنادا إلى قاعدة بيانات WESO لمنظمة العمل الدولية، 2015 (e: تقدير).

إنتاجية العمل

فقط خمسة من بلدان المنظمة هي التي سجلت متوسطا أكبر من البلدان المتقدمة في الناتج للعامل الواحد

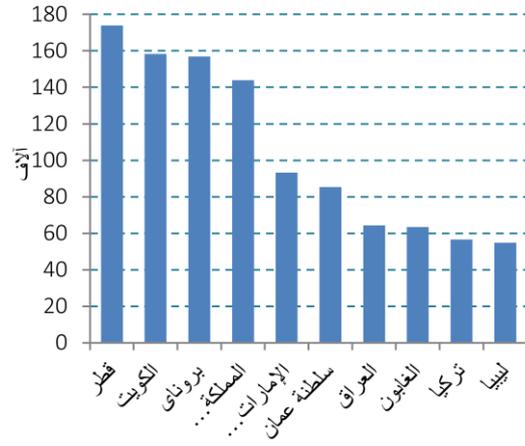
تلعب الإنتاجية دورا محوريا في تطوير الاقتصاد، هذا لأنها تساعد على زيادة الدخل الحقيقي وتحسين مستويات المعيشة من خلال تحفيز النمو الاقتصادي. وعادة ما تعرف إنتاجية العمل بالناتج لكل وحدة من مدخلات أو مخرجات العمل لكل ساعة عمل. وتساعد إنتاجية العمل على تحديد مساهمة العمالة في الناتج المحلي الإجمالي للبلد، وتوفر قاعدة عبر البلد لمقارنة و شرح التفاوتات في الدخل.

وعلى الصعيد العالمي، اتجهت إنتاجية العمل في منحنى تصاعدي متزايد خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2010 و 2014، فكما هو مبين في الشكل 19.1، ازداد الناتج لكل عامل في بلدان منظمة التعاون الإسلامي من 22400 دولار أمريكي سنة 2010 إلى 25100 دولار سنة 2014. وطوال هذه الفترة، ظلت فجوة إنتاجية العمل بين البلدان المتقدمة و النامية كبيرة. بحيث قدر ناتج العامل الواحد في البلدان المتقدمة بمبلغ 89800 دولار أمريكي سنة 2014 مقارنة بمبلغ 20500 دولار فقط في البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي و 25100 دولار

تلعب الإنتاجية دورا محوريا في تطوير الاقتصاد، هذا لأنها تساعد على زيادة الدخل الحقيقي وتحسين مستويات المعيشة من خلال تحفيز النمو الاقتصادي. وعادة ما تعرف إنتاجية العمل بالناتج لكل وحدة من مدخلات أو مخرجات العمل لكل ساعة عمل. وتساعد إنتاجية العمل على تحديد مساهمة العمالة في الناتج المحلي الإجمالي للبلد، وتوفر قاعدة عبر البلد لمقارنة و شرح التفاوتات في الدخل.

و على الصعيد العالمي، اتجهت إنتاجية العمل في منجى تصاعدي متزايد خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2010 و 2014، فكما هو مبين في الشكل 19.1، ازداد الناتج لكل عامل في بلدان منظمة التعاون الإسلامي من 22400 دولار أمريكي سنة 2010 إلى 25100 دولار سنة 2014. و طوال هذه الفترة، ظلت فجوة إنتاجية العمل بين البلدان المتقدمة و النامية كبيرة، بحيث قدر ناتج العامل الواحد في البلدان المتقدمة بمبلغ 89800 دولار أمريكي سنة 2014 مقارنة بمبلغ 20500 دولار فقط في البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي و 25100

الشكل 20.1: البلدان العشر الأولى من حيث إنتاجية العمل، 2014

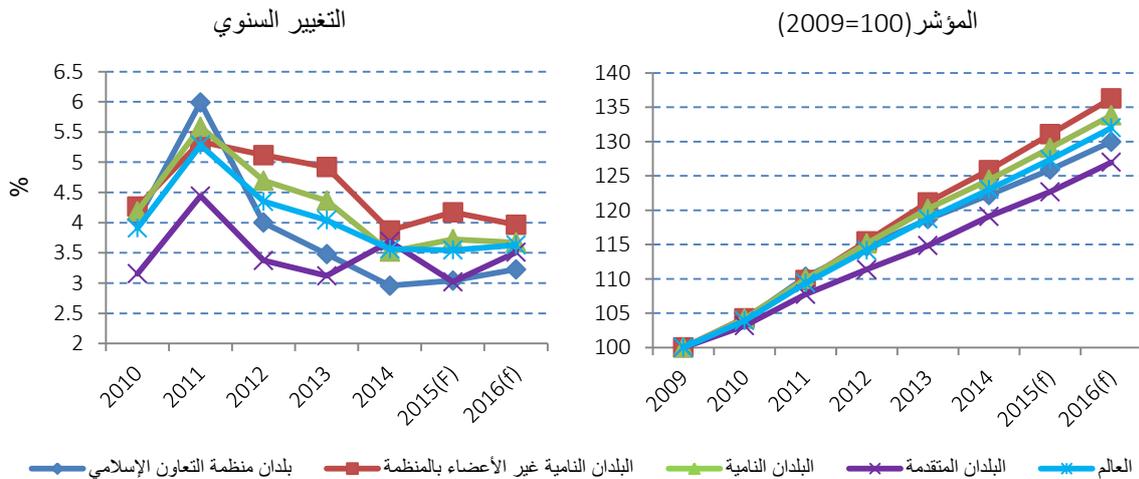


المصدر: قاعدة بيانات WESO لمنظمة العمل الدولية 2015.

دولار في بلدان المنظمة ، بالسعر الثابت للدولار لسنة 2011 حسب تعادل القوة الشرائية . وهذا يعني أن العامل العادي في مجموعة البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة ينتج 22.8% فقط من ناتج العامل العادي في البلدان المتقدمة والعامل العادي في بلدان المنظمة ينتج 28% فقط من مجموع ناتج العامل العادي في البلدان المتقدمة.

و على مستوى البلد الواحد، سجلت قطر أعلى نسبة إنتاج حسب العامل سنة 2014 بمبلغ 174 ألف دولار، تلتها كل من الكويت بمبلغ 158.3 ألف دولار و بروناي دار السلام بمبلغ 156.9 ألف دولار و المملكة العربية السعودية بمبلغ 144 ألف دولار ثم الإمارات العربية المتحدة بمقدار 93.2 ألف دولار. و على مستوى بلدان المنظمة ، سجل

الشكل 21.1: متوسط التضخم السنوي (أسعار المستهلك)



المصدر: قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي، أبريل 2015 وقاعدة بيانات مركز أنقرة BASEIND

أدى مستوى لإنتاجية العمل في النيجر بمقدار 2.9 ألف دولار تليها كل من غينيا و غينيا بيساو بمبلغ 3 آلاف دولار. ومن بين جميع البلدان الأعضاء بالمنظمة، خمس بلدان فقط هي التي سجلت متوسطا أكبر من البلدان المتقدمة في الناتج للعامل الواحد (الشكل 20.1).

التضخم

انخفض معدل التضخم العالمي من 5.3% سنة 2011 إلى 3.6% سنة 2014 بسبب الفتور الاقتصادي

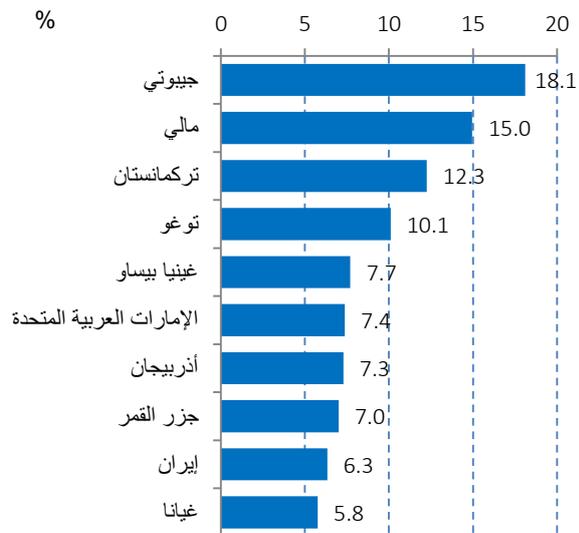
يسير التضخم في منحنى تنازلي في جميع أنحاء العالم مما يعكس في المقام الأول أثر الانخفاض في أسعار النفط والسلع الأخرى ثم ضعف الطلب في بعض الاقتصادات مثل منطقة اليورو و اليابان. وتشير آخر التقديرات إلى أن معدل التضخم العالمي قد انخفض من 5.3% المسجلة سنة 2011 إلى 3.6% سنة 2014، و من المتوقع أن يبقى في حدود هذا المستوى خلال سنتي 2015 و 2016.

و كما هو مبين في الشكل 21.1، لا يتوقع أن يكون تقلب الأسعار مصدر قلق كبير بالنسبة للبلدان المتقدمة و النامية معا. ففي أعقاب الأزمة، لم تتبع البلدان المتقدمة توسعا نقديا غير منضبط بالرغم من الضغط الكبير من الرأي العام. ونتيجة لذلك، فإن التغير في أسعار المستهلكين ستظل منخفضة و يتوقع أن يسجل معدل التضخم 3.0% و 3.5% خلال سنتي 2015 و 2016 على التوالي. و في البلدان النامية، انخفض معدل التضخم من 5.6% المسجلة سنة 2011 إلى 3.5% سنة 2014، و من المتوقع أن يسجل 3.7% خلال عامي 2015 و 2016.

أما في بلدان منظمة التعاون الإسلامي، فقد بلغ متوسط معدل التضخم لعام 2011 رقما أعلى من المتوسط من الاقتصادات المتقدمة و النامية.

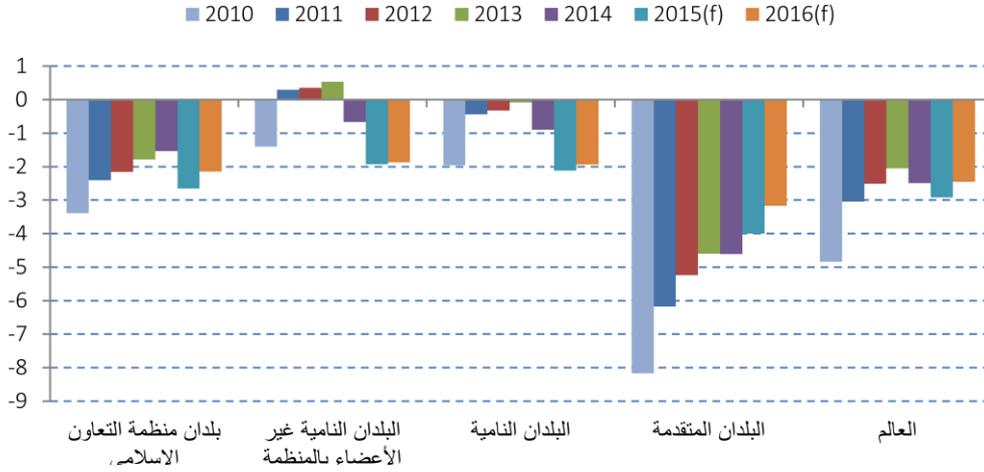
لكن تماشيا مع التوجهات العالمية، انخفض التضخم في بلدان المنظمة ليسجل معدل 3.0% سنة 2014، كما سجل مؤشر متوسط أسعار المستهلكين زيادة قدرها 17.4% خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2010 و 2014 (الشكل 21.1، اللوحة اليمنى). و هذا المعدل يقل بكثير عن متوسط الزيادة المسجلة في البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة (20.7%) و كذلك في العالم (18.4%) خلال نفس الفترة.

الشكل 22.1: البلدان العشر الأولى في المنظمة حسب متوسط التضخم السنوي 2014



المصدر: قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي.

الشكل 23.1: الموازنات المالية (% الناتج المحلي الإجمالي)



المصدر: قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي، أبريل 2015 وقاعدة بيانات مركز أنقرة BASEIND

و على مستوى التوقعات قصيرة المدى، من المتوقع أن تبقى الضغوط التضخمية مستمرة في بلدان المنظمة مدعومة بالانخفاض الأخير في أسعار النفط، ويتوقع أيضا أن يبقى نمو متوسط أسعار المستهلك في بلدان منظمة التعاون الإسلامي ثابتا عند 3.0% سنة 2015 قبل أن يسجل زيادة طفيفة ل 3.2% سنة 2016 (الشكل 21.1، اللوحة اليسرى).

أما على مستوى البلد الواحد في منظمة التعاون الإسلامي، فقد سجلت جيبوتي أعلى معدل للتضخم في متوسط أسعار المستهلك بلغ 18.1% سنة 2014، وهو أيضا رابع أعلى معدل في العالم (الشكل 22.1). و بمتوسط في معدل التضخم بلغ 5.8% احتلت غويانا المرتبة العاشرة ضمن بلدان المنظمة والسابعة والأربعين على الصعيد العالمي.

الميزان المالي

سجلت كل مجموعات البلدان عجزا ماليا سنة 2014 ومن المتوقع أن يستمر الوضع

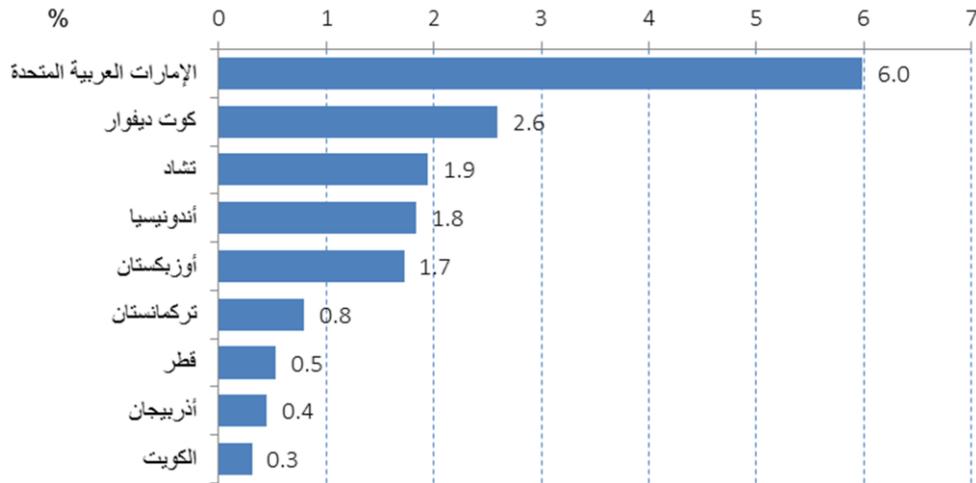
تشير آخر الإحصاءات إلى أن سياسات التقشف المالي وخاصة في البلدان المتقدمة حققت الأهداف المتوقعة وأن الموازن المالية العالمية أخذت في التحسن. وكما هو مبين في الشكل 23.1، فقد شهد العجز في الميزان المالي العالمي كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي اتجاها نحو الانخفاض من 4.8% سنة 2010 إلى 2.5% سنة 2014. و تظهر التوقعات أنه من الممكن حدوث زيادة في السنوات المقبلة بحيث من المتوقع تسجيل نسبة 2.9% سنة 2015 قبل أن تنخفض إلى 2.5% سنة 2016. وقد تمت معاينة نفس الاتجاه في مجموعة البلدان المتقدمة حيث انخفض العجز في الميزان المالي كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي من 8.2% عام 2010 إلى 4.6% سنة 2014 ويتوقع أن تراجع هذه النسبة أكثر لتسجل 4.0% سنة 2015 و 3.2% عام 2016. و بدورها سجلت البلدان النامية موازنات مالية سلبية لكنها في وضع أفضل نسبيا من البلدان المتقدمة. ففي سنة 2014،

بلغ المعدل نسبة -0.9 % في مجموعة البلدان النامية، ومن المتوقع أن تزيد النسبة إلى -2.1 % سنة 2015 قبل أن تنخفض إلى -1.9 % سنة 2016.

و خلال الفترة قيد النظر، شهدت أيضا بلدان منظمة التعاون الإسلامي كمجموعة تحسنا في الموازين المالية. ففي سنة 2014، سجلت هذه البلدان نسبة -1.5 % في الميزان المالي من الناتج المحلي الإجمالي. و مع ذلك، من المتوقع أن يرتفع العجز المالي إلى -2.7 % سنة 2015 قبل أن ينخفض إلى -2.1 % سنة 2016.

و على مستوى البلد الواحد، سجلت 9 من أصل 54 دولة في منظمة التعاون الإسلامي مع توفر البيانات فائضا في الميزان المالي سنة 2014. و سجلت أعلى نسبة من الفائض في الإمارات العربية المتحدة (6.0%) تليها كل من كوت ديفوار (2.6%) و تشاد (1.9%) ثم أندونيسيا (1.8%). و احتلت البلدان الثلاثة الأولى في المنظمة مرتبة ضمن البلدان العشرين الأوائل في العالم من حيث فائض الميزان المالي بحيث احتلت الإمارات العربية المتحدة المرتبة العاشرة عالميا في حين احتلت كل من كوت ديفوار و تشاد المرتبتين 15 و 18 على التوالي.

الشكل 24.1: البلدان العشر الأولى في المنظمة حسب الميزان المالي % الناتج المحلي الإجمالي (2014)



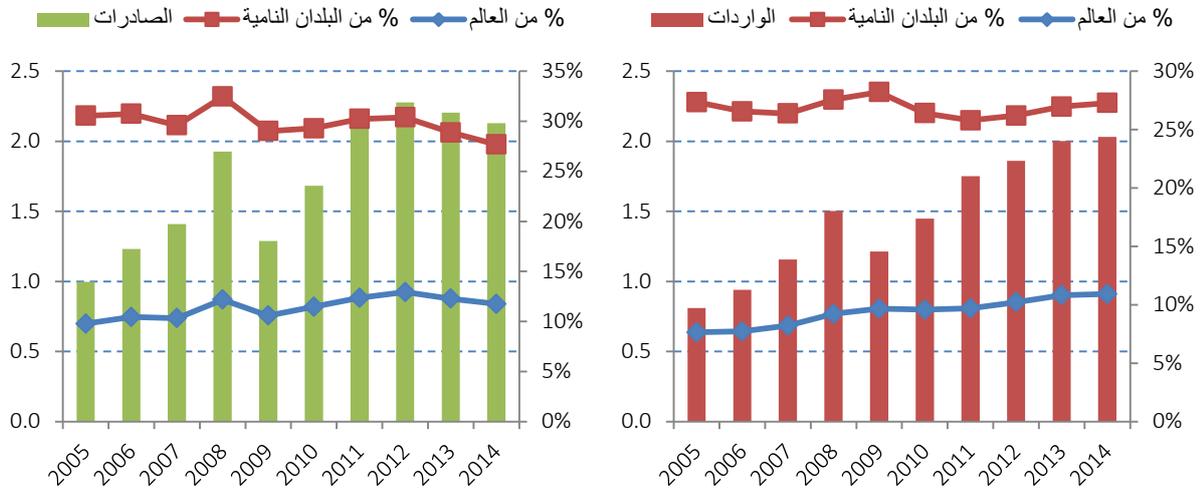
المصدر: قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي، أبريل 2015 وقاعدة بيانات مركز أنقرة BASEIND



القسم الثاني

التجارة والمال

الشكل 1.2: صادرات و واردات البضائع (ترليون دولار أمريكي)



المصدر: إدارة الإحصاءات التجارية (DOTS)، صندوق النقد الدولي

تجارة البضائع

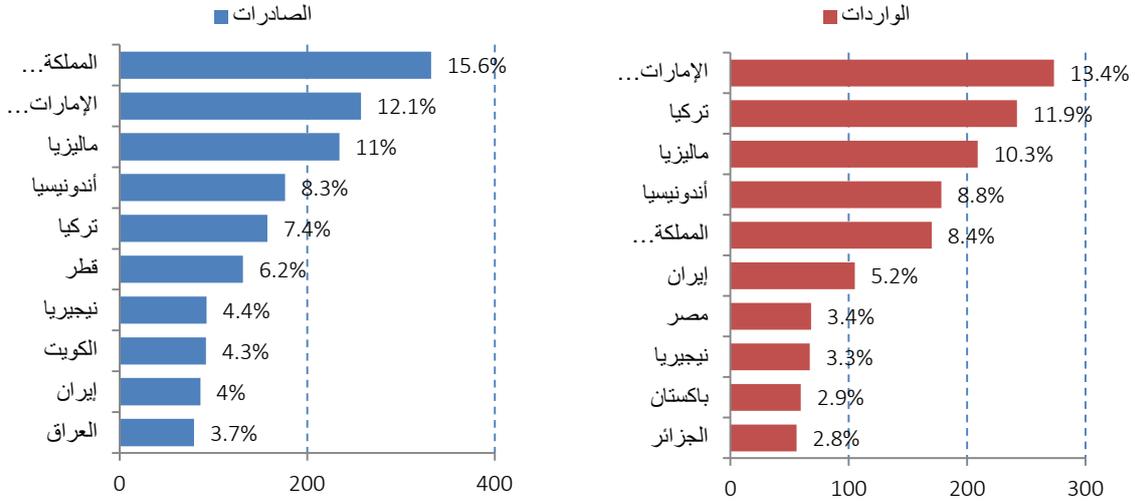
انخفضت حصة بلدان منظمة التعاون الإسلامي من إجمالي صادرات العالم إلى 11.7% سنة 2014 مقارنة مع 12.9% سنة 2012.

حسب إدارة الإحصاءات التجارية (DOTS) التابع لصندوق النقد الدولي، فقد سجلت القيمة الإجمالية للصادرات السلعية العالمية 18.4 ترليون دولار سنة 2014 مقارنة مع 18.2 ترليون دولار سنة 2013. هذه الزيادة (1%) تقل عن نسبة الزيادة للسنة الفارطة (2%) وتقل بكثير عن متوسط النمو السنوي 20% المسجلة خلال سنتي 2010 و 2011.

بعد الهبوط الحاد لسنة 2009، من 1.9 ترليون دولار إلى 1.3 ترليون دولار، ارتفع إجمالي الصادرات السلعية من بلدان منظمة التعاون الإسلامي بشكل ملحوظ وبلغت 1.7 ترليون دولار سنة 2010 (الشكل 2.1، على اليسار). و مسيرة للمنحى التصاعدي المستمر حتى عام 2012، بلغ إجمالي الصادرات السلعية لبلدان المنظمة تاريخيا أعلى مستوى لها على الإطلاق بحيث سجل 2.3 ترليون دولار سنة 2012، متجاوزا أعلى رقم سجله في مرحلة ما قبل الأزمة 1.9 ترليون دولار في عام 2008. وكان هذا المنحى التصاعدي أقوى من نظيره في البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة وبلدان العالم ككل، ما أدى إلى زيادة في حصة بلدان المنظمة من إجمالي صادرات البلدان النامية والعالم. ولكن منذ ذلك الحين انخفض إجمالي الصادرات السلعية لبلدان المنظمة لسنتين متتاليتين

وصلت 2.1 ترليون دولار عام 2014. وعلى نفس المنوال فإن حصة هذه البلدان من إجمالي صادرات البلدان النامية تراجعت إلى 27.7% في نفس العام مقارنة مع 30.4% سنة 2012، و بقيت بذلك تحت مستوى 32.5% المسجل سنة 2008 قبل الأزمة. و في نفس المنحى اتجه مجموع حصة بلدان المنظمة من إجمالي الصادرات السلعية العالمية أيضا بين عامي 2012 و 2014 و انخفض إلى 11.7% سنة 2014 بعد أن بلغ ذروته سنة 2012 بنسبة 12.9%. وهذا يمكن أن يفسر جزئيا بانخفاض أسعار السلع الأساسية، حيث تتمتع بلدان منظمة التعاون

الشكل 2.2: أكثر بلدان منظمة التعاون الإسلامي تصديرا واستيرادا للبضائع (2014، مليار دولار أمريكي)



المصدر: إدارة الإحصاءات التجارية (DOTS)، صندوق النقد الدولي

الإسلامي بتركيز كبير. و لتحقيق نمو مستدام بعيد المدى في تجارة السلع وحصص أكبر من إجمالي الصادرات العالمية، يبدو أن بلدان المنظمة بحاجة لقطاعات اقتصادية أكثر تنافسية مع مستويات تنوع مهمة وكثافة تكنولوجية عالية.

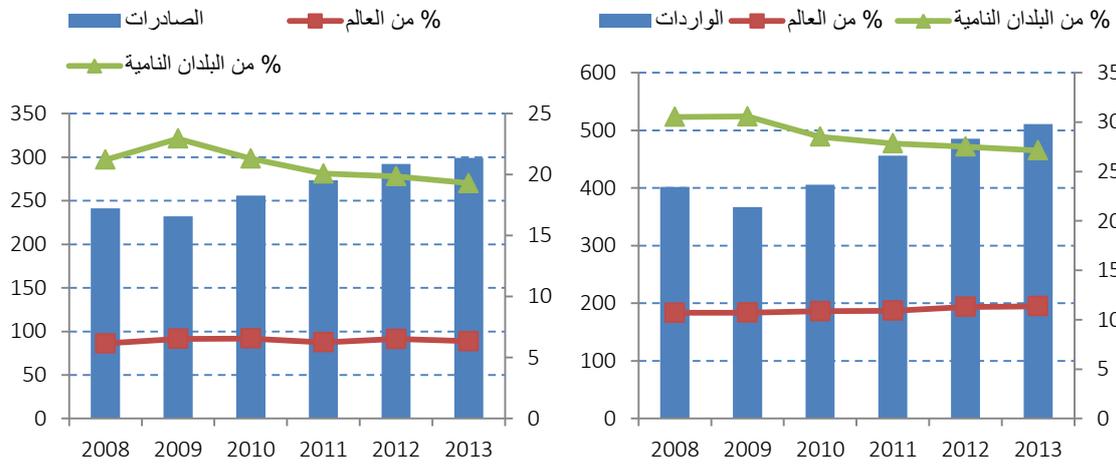
من ناحية أخرى، شهد إجمالي الواردات السلعية لبلدان منظمة التعاون الإسلامي انتعاشاً أقوى في مرحلة ما بعد الأزمة وارتفع من 1.2 ترليون دولار المسجلة سنة 2009 إلى 2.0 ترليون دولار سنة 2014 (الشكل 1.2، على اليمين)، مسجلاً بذلك زيادة سنوية بلغت 10.9% خلال هذه الفترة. وواصلت حصص بلدان المنظمة من الواردات السلعية العالمية توسعها طوال الفترة قيد النظر، وإن كان بوتيرة أبطأ، بحيث بلغت 10.9% سنة 2014 مقارنة مع 9.2% سنة 2008. و من جهة أخرى، استمرت توسع حصتها من إجمالي الواردات السلعية في البلدان النامية لثلاث سنوات متتالية منذ 2011 بحيث سجلت 27.3% سنة 2014.

أما من حيث حصص البلدان الأعضاء منفردة من مجموع صادرات البضائع من منطقة منظمة التعاون الإسلامي، فقد لوحظ أن الجزء الأكبر من إجمالي صادرات بلدان منظمة التعاون الإسلامي استمر في التركز في عدد قليل فقط من البلدان الأعضاء (الشكل 2.2، على اليسار). ففي سنة 2014، سجلت البلدان الخمس الأولى المصدرة في المنظمة 54.3% من إجمالي الصادرات السلعية لجميع البلدان الأعضاء، في حين سجلت البلدان العشر الأولى نسبة 77%. وكانت المملكة العربية السعودية مرة أخرى أكبر دولة مصدرة سنة 2014 بمعدل 332 مليار من الصادرات السلعية دولار وحصص 15.6% من إجمالي صادرات بلدان منظمة التعاون الإسلامي، وتلتها كل من الإمارات العربية المتحدة (257 مليار دولار، 12.1%) و ماليزيا (234 مليار دولار، 11%) و أندونيسيا (176 مليار دولار، 8.3%) ثم تركيا (157 مليار دولار، 7.4%).

وكما هو الحال بالنسبة للصادرات، فقد تركزت الواردات السلعية لبلدان منظمة التعاون الإسلامي بشكل كبير في عدد قليل من البلدان. وكما هو مبين في اللوحة اليمنى من الشكل 2.2، فقد كانت كل من الإمارات العربية المتحدة وتركيا على رأس قائمة بلدان المنظمة من حيث حجم الواردات السلعية بمعدل 273 و 242 مليار دولار

من الواردات على التوالي أخذت زمام المبادرة في عام 2014 و معاً شكلتا نسبة 25.4% من إجمالي الواردات السلعية لمنظمة التعاون الإسلامي، تلتها كل من ماليزيا (209 مليار دولار، 10.3%) و أندونيسيا (178 مليار دولار، 8.8%) ثم المملكة العربية السعودية (170 مليار دولار، 8.4%) و التي شكلت مجتمعة حصة 27.4% إضافية من واردات البضائع لمنظمة التعاون الإسلامي بلغت. و مرة أخرى، سجلت البلدان الخمس الأولى المستوردة في المنظمة 52.8% من إجمالي الواردات السلعية لجميع البلدان الأعضاء، في حين سجلت البلدان العشر الأولى نسبة 70.3%. و للحفاظ على نمو اقتصادي بعيد المدى، فإن بلدان منظمة التعاون الإسلامي بحاجة للحد من الاعتماد الكبير على صادرات الوقود المعدني والسلع الأولية غير النفطية، و التي تعتمد على كثافة تكنولوجية أقل، و وضع وتنفيذ سياسات محددة لاعتماد أساليب تصنيع متقدمة لزيادة حصة السلع التكنولوجية في صادراتها، و هذا الأمر ضروري أيضا لزيادة القدرة التنافسية للمنتجات القابلة للتداول في أسواق التصدير الدولية.

الشكل 3.2: صادرات و واردات الخدمات (مليار دولار أمريكي)



المصدر: أونكتاد ستات

يلعب قطاع الخدمات دورا متزايد الأهمية في الاقتصاد العالمي و في نمو البلدان و تنميتها، بل هو أيضا عنصر حاسم في التقليل من حدة الفقر و الحصول على الخدمات الأساسية، بما في ذلك التعليم و المياه و الصحة. برز قطاع الخدمات كأكبر قطاع في الاقتصاد، مسهما في نمو الحصص في الناتج المحلي الإجمالي و التجارة و الشغل. و حسب إصدارات مؤشرات التنمية العالمية للبنك الدولي لسنة 2004 و قاعدة بيانات المجاميع الرئيسية للحسابات القومية التابع للأمم المتحدة فإن قطاع الخدمات مثل في المتوسط نسبة 65%-67% من القيمة المضافة العالمية خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2010 و 2013 و هو يتوسع بسرعة أكبر من القطاعين الآخرين الرئيسيين في الاقتصاد (الزراعة والصناعة). و يمثل القطاع نسبة 44% من فرص العمل في جميع أنحاء العالم، و تشكل تجارة الخدمات ما يقرب من 20% من تجارة السلع و الخدمات العالمية إضافة إلى تدفق ثلثي الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي إلى القطاع (UNCTD, 2013).

تجارة الخدمات

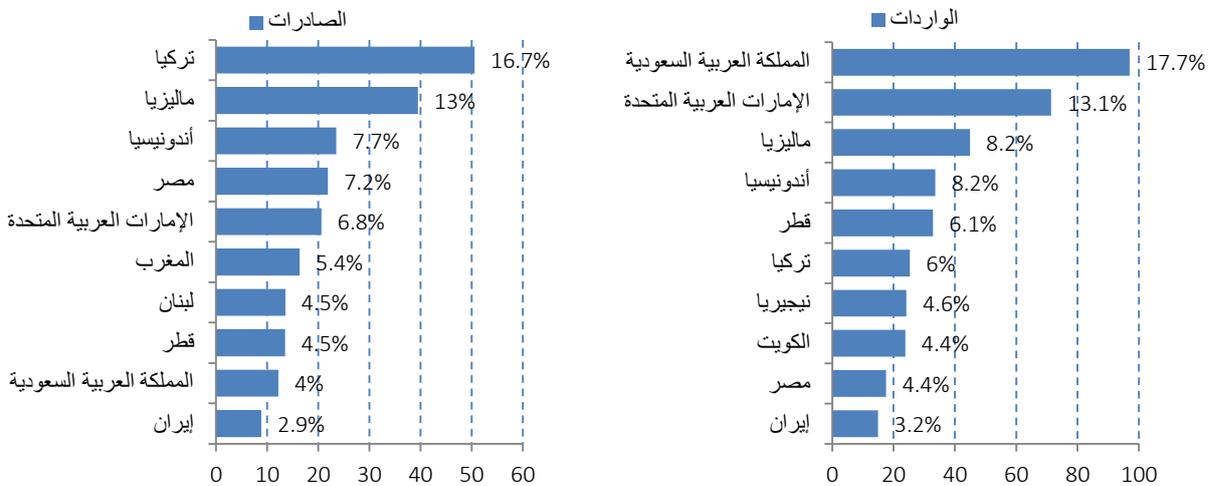
حصّة بلدان منظمة التعاون الإسلامي من إجمالي صادرات الخدمات لجميع البلدان النامية آخذة في الانخفاض لمدة خمس سنوات متتالية

و مع ذلك فإن هذه الأرقام لا تبدو جلية بقوة على ساحة التجارة العالمية. ففي عام 2013، بلغ مجموع صادرات الخدمات العالمية 4.7 ترليون دولار فقط مقارنة مع 18.5 ترليون دولار من صادرات السلع في نفس العام. و كمجموعة، ظلت بلدان منظمة التعاون الإسلامي المستورد الصافي للخدمات. و وفقا للأونكتاد، صدرت بلدان منظمة التعاون الإسلامي ما قيمته 299 مليار دولار من الخدمات سنة 2013، في حين سجلت واردات الخدمات في منظمة التعاون الإسلامي 511 مليار دولار في العام نفسه (الشكل 3.2). كما أظهرت حجم تجارة الخدمات في بلدان المنظمة زيادة مستمرة منذ سنة 2009، بحيث سجلت صادرات و واردات الخدمات في هذه البلدان 232 و 367 مليار دولار على التوالي.

و خلال الفترة قيد النظر، اتجهت حصّة بلدان منظمة التعاون الإسلامي من صادرات و واردات الخدمات في البلدان النامية في منحى تنازلي (الشكل 3.2). و في الوقت الذي سجلت فيه هذه البلدان حصص 22.9% و 30.6% في صادرات و واردات الخدمات في البلدان النامية سنة 2009، على التوالي، انخفضت هذه الحصص إلى 19.3% و 27.1% سنة 2013. كما انخفضت الحصّة الجماعية لبلدان المنظمة من إجمالي صادرات الخدمات العالمية من 6.5% المسجلة سنة 2009 إلى 6.3% سنة 2013، في المقابل ارتفعت حصتها من إجمالي واردات الخدمات العالمية من 10.7% إلى 11.4% خلال نفس الفترة.

و يظهر الشكل 4.2 البلدان العشر الأوائل في منظمة التعاون الإسلامي حسب أحجام صادرات و واردات خدماتها. ففي سنة 2014 كانت تركيا المصدر الأول للخدمات بحيث سجلت 51 مليار دولار من الصادرات و حصّة 16.7%

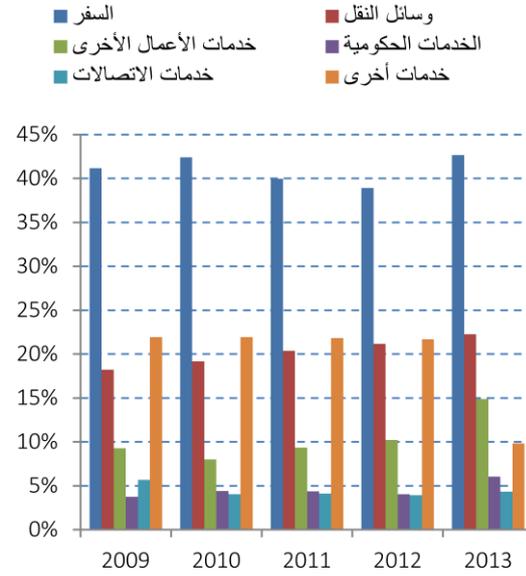
الشكل 4.2: البلدان العشر الأولى المصدرة والمستوردة للخدمات (مليار دولار أمريكي، 2014)



المصدر: منظمة التجارة العالمية

51 من إجمالي صادرات الخدمات لبلدان المنظمة (الشكل 4.2، على اليسار)، وتلتها كل من ماليزيا (39 مليار دولار، 13%)، و أندونيسيا (24 مليار دولار، 7.7%) و مصر (22 مليار دولار، 7.2%) ثم الإمارات العربية المتحدة (21 مليار دولار، 6.8%). و في سنة 2014، شكلت البلدان العشر الولى في منظمة التعاون الإسلامي نسبة 72.6% من إجمالي صادرات الخدمات في المنظمة. وفيما يتعلق بواردات الخدمات، سجلت المملكة العربية السعودية أعلى نسبة بلغت 97 مليار دولار و حصة 17.7% من إجمالي واردات الخدمات في منظمة التعاون الإسلامي، وتلتها كل من الإمارات العربية المتحدة (71 مليار دولار

الشكل 5.2: صادرات الخدمات (مليار دولار أمريكي)

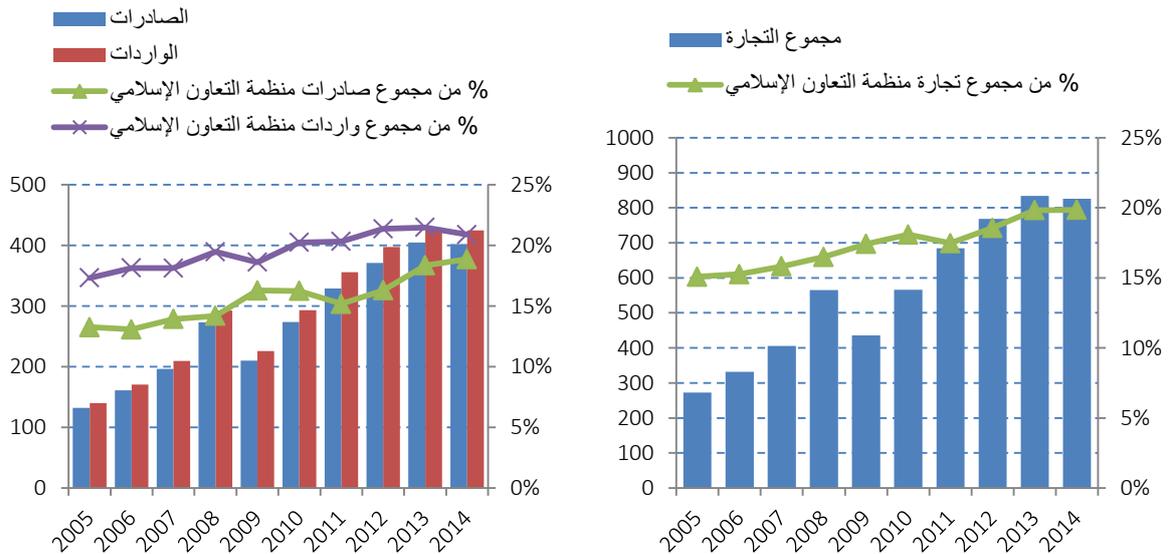


المصدر: قاعدة بيانات خدمة التجارة للامم المتحدة.

و ماليزيا (45 مليار دولار، 8.2%) و أندونيسيا (34 مليار دولار، 8.2%) ثم قطر (33 مليار دولار، 6%). وشكلت البلدان العشر الأولى المستوردة للخدمات في منظمة التعاون الإسلامي مجتمعة حصة 70.5% من إجمالي واردات الخدمات في بلدان المنظمة.

و يبين الشكل 5.2 أن معظم صادرات الخدمات لمنظمة التعاون الإسلامي تعود لخدمات السفر والنقل. و خلال الفترة قيد النظر، بلغت حصة صادرات الخدمات المتعلقة بالسفر أكثر من 40% إذا ما استثنينا سنة 2012، تلاه

الشكل 6.2: الصادرات والواردات السلعية البيئية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي (مليار دولار أمريكي)



المصدر: إدارة الإحصاءات التجارية (DOTS)، صندوق النقد الدولي

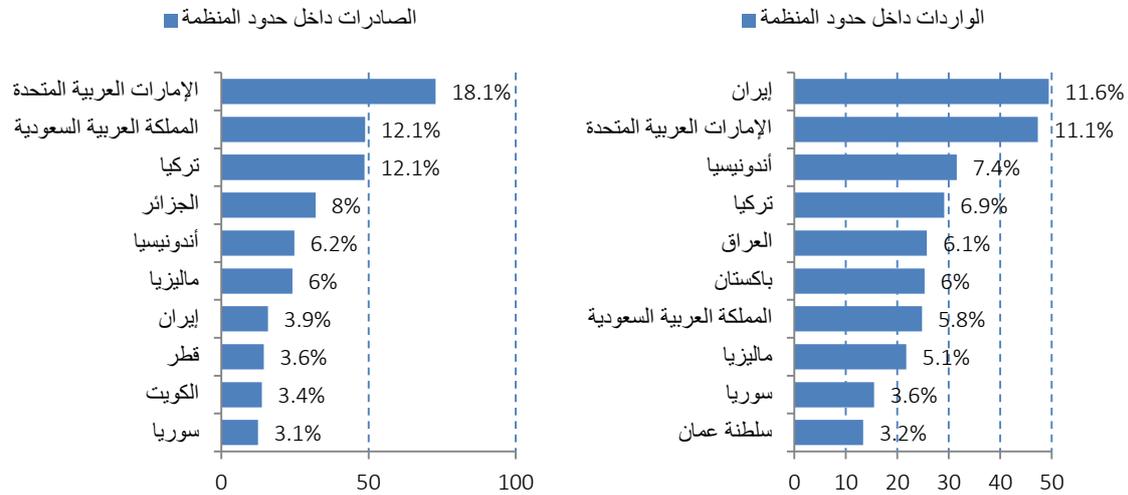
قطاع النقل الذي بقيت حصته ثابتة في حوالي 18% و 22%. وكانت أيضا حصة فئة الخدمات التجارية الأخرى مثل، على سبيل المثال لا الحصر، البحث والتطوير والخدمات القانونية في إجمالي صادرات الخدمات في منظمة التعاون الإسلامي مهمة مع الزيادة في حصة القطاع الفرعي إلى مستوى قريب من مستوى خدمات النقل.

التجارة البنينة لمنظمة التعاون الإسلامي

بلغت حصة التجارة البنينة من إجمالي التجارة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي 19.9% سنة 2014.

بعد الهبوط الحاد سنة 2009، تعافى إجمالي التجارة السلعية بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي بسرعة فبلغ، بعد توجه تصاعدي حاد، 824 مليار دولار سنة 2013 (الشكل 6.2، على اليسار). لكن في سنة 2014 تراجع هذا الرقم قليلا إلى 826 مليار دولار. ومع ذلك، نظرا لتراجع إجمالي صادرات بلدان المنظمة بنسبة 3.3% سنويا منذ 2012، واصلت حصة التجارة البنينة في الارتفاع، وتبعاً لذلك ارتفعت هذه الحصة من 18.6% المسجلة سنة 2012 إلى 19.8% سنة 2013 و واصلت ارتفاعها حتى سنة 2014 لتسجل 19.9%. وعلى مدى السنوات العشر الماضية، ارتفعت هذه الحصة بوتيرة مستمرة، إلا إذا استثنينا سنة 2011. لذلك ينبغي اعتبار هذا إنجازا كبيرا حقا في الطريق نحو تحقيق هدف 20% الوارد في برنامج العمل العشري لمنظمة التعاون الإسلامي العمل لسنة 2005، وينبغي أيضا دعم كل الجهود الرامية إلى تحقيق هذا الهدف.

الشكل 7.2: الصادرات والواردات السلعية البنينة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي، 2014، مليار دولار أمريكي



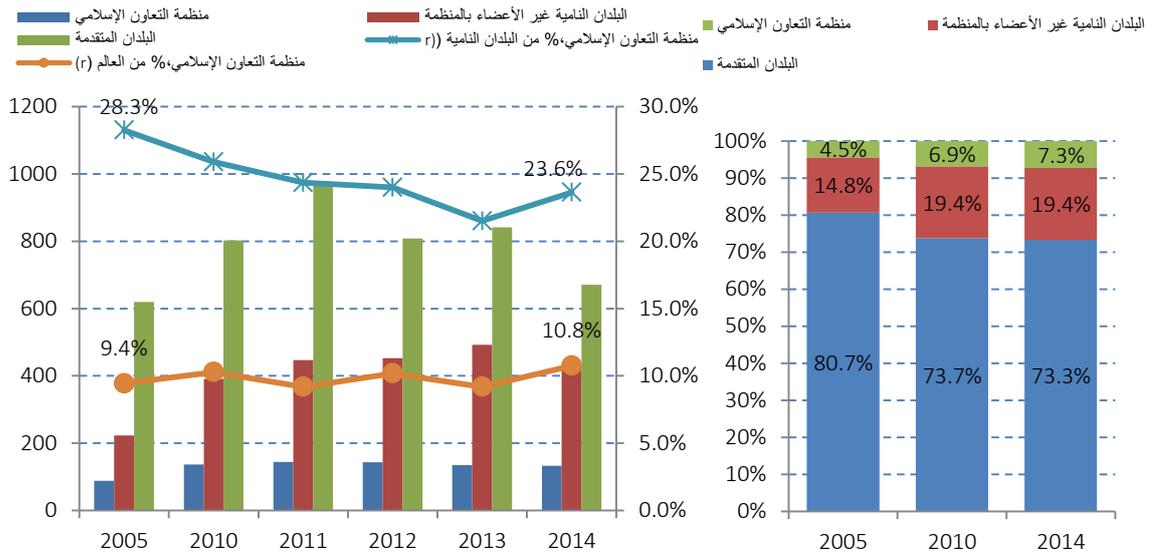
المصدر: إدارة الإحصاءات التجارية (DOTS)، صندوق النقد الدولي

و مع ذلك، ينبغي الاحتراز، فوفقا لتقرير مركز أنقرة (2014a)، تطورت بنية التجارة البنينة عبر السنوات في اتجاه التركيز على المزيد من السلع الأولية غير الوقودية و نسبة أقل من الوقود المعدني بحيث انخفضت حصة الوقود المعدني من إجمالي التجارة البنينة من 28% سنة 2005 إلى 21.9% سنة 2012. من ناحية أخرى، يمثل الوقود المعدني حوالي 50% من إجمالي صادرات منظمة التعاون الإسلامي، لكن فقط حوالي 3% إلى 7% من إجمالي الوقود المعدني المصدر يصل للبلدان الأخرى في المنظمة. و تسبب هبوط أسعار النفط منذ أكثر من عام في

تخفيض القيمة النقدية لإجمالي صادرات بلدان المنظمة إلى العالم، ولكنه أثر بشكل طفيف على حجم التجارة البينية. هذا الأمر ساهم إذن في الزيادة في حصة التجارة البينية لمنظمة التعاون الإسلامي. لذلك ينبغي مراعاة دور أسعار السلع بشكل جيد في الوقت الذي يتم فيه تقييم آثار السياسات على التجارة البينية.

من ناحية أخرى، سجلت الصادرات البينية لمنظمة التعاون الإسلامي 404 مليار دولار سنة 2013 و 402 مليار دولار سنة 2014 مقارنة مع 210 مليار دولار سنة 2009، والتي كانت قد سبقها انخفاضا كبيرا عن مستوى 273 مليار دولار لسنة 2008 و 132 مليار دولار فقط سنة 2005 (الشكل 6.2، على اليمين). واستمرت حصة الصادرات البينية من إجمالي الصادرات في بلدان المنظمة في الزيادة منذ عام 2011 ووصلت إلى 18.9% سنة 2014. وبلغت الواردات البينية للمنظمة 430 مليار دولار سنة 2012 وانخفضت بشكل طفيف 424 مليار دولار سنة 2014 (الشكل 6.2، على اليمين). ومن جديد، تفضل هذه الأرقام ما تم تسجيله في عز الأزمة المالية سنة 2009، 225 مليار دولار، و سنة 2005 ب 140 مليار دولار فقط. وخالفت حصة الواردات البينية لبلدان المنظمة من إجمالي وارداتها التوجه الإيجابي المتزايد الذي شهدته سنة 2009 فانخفض من 21.5% إلى 20.9% خلال الفترة الممتدة بين عامي 2013 و 2014.

الشكل 8.2: تدفقات (على اليسار) وأرصدة (على اليمين) الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة (مليار دولار)



المصدر: أونكتاد ستات

ولزيادة حصة التجارة البينية من مجموع تجارتها السلعية، لا ينبغي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي التركيز فقط على تفعيل نظام الأفضليات التجارية لمنظمة التعاون الإسلامي (TPS-OIC) بمشاركة أوسع من البلدان الأعضاء، ولكن أيضا تعزيز التنوع والمنافسة في المنتجات القابلة للتداول مع الأخذ بعين الاعتبار الاحتياجات والفوائد المتبادلة من التجارة.

ويظهر الشكل 7.2 (على اليسار) البلدان العشر الأوائل في المنظمة من حيث حجم صادراتها البينية. في عام 2014، سجلت البلدان الخمس الأولى في المنظمة من ناحية الصادرات البينية ما يقارب 56.5% من إجمالي الصادرات البينية في المنظمة، في حين سجلت البلدان العشر الأكثر تصديرا نسبة 76.5%. واحتلت الإمارات

العربية المتحدة المرتبة الأولى برصيد بلغ 73 مليار دولار و نسبة 18.1% من إجمالي الصادرات البينية لبلدان المنظمة، وتلتها كل من المملكة العربية السعودية (49 مليار دولار، 12.1%) و تركيا (49 مليار دولار، 12.1%) و ماليزيا (32 مليار دولار، 8%) ثم أندونيسيا (25 مليار دولار، 6.2%).

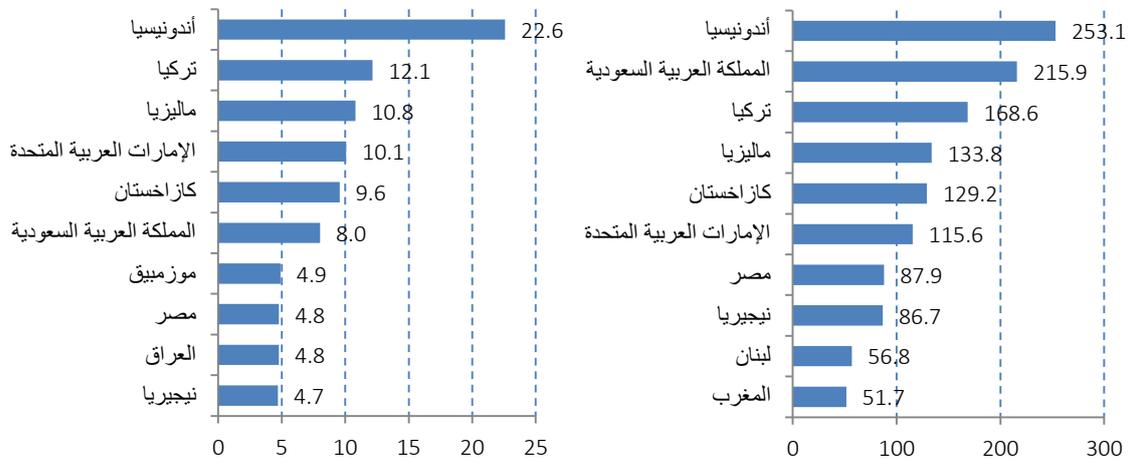
و يصف لنا الشكل 7.2 (على اليمين) البلدان الأولى في منظمة التعاون الإسلامي من حيث الواردات البينية.. ففي سنة 2014، كانت إيران المستورد الأول من بلدان المنظمة بحجم بلغ 49.4 مليار دولار و حصة 11.6% في المجموع، تلتها كل من الإمارات العربية المتحدة بمقدار 47.3 مليار دولار و حصة 11.3% و أندونيسيا ب 31.5 مليار دولار و بحصة 7.4%. و شكلت البلدان الخمس الأولى في المنظمة حصة 43.1% من إجمالي الواردات البينية للمنظمة في حين بلغت حصة البلدان العشر الأولى 66.8%.

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

بلغت حصة بلدان المنظمة من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية نسبة 10.8% سنة 2014، وهو أعلى مستوى منذ 2009.

بلغ إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) العالمي 1.23 ترليون دولار سنة 2014، مما يمثل انخفاضا بأكثر من 230 مليار دولار على قيمة العام الماضي 1.47 مليار دولار. و اعتبارا من سنة 2005، فإن 66% من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية، التي كانت آنذاك بقيمة 927 مليار دولار، كانت مخصصة للبلدان المتقدمة، في حين عادت البقية (أي 34%) للاقتصادات النامية. و في سنة 2012، سجلت البلدان النامية نسبة 42.4% من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية و في 2014، ارتفعت حصة البلدان النامية أكثر لتسجل 45.5%، مما يعكس تحسن مناخ الاستثمار في هذه البلدان.

الشكل 9.2: البلدان العشر الأولى الأكثر استقبالا لتدفقات (على اليسار) و أرصدة (على اليمين) الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة (مليار دولار، 2014)



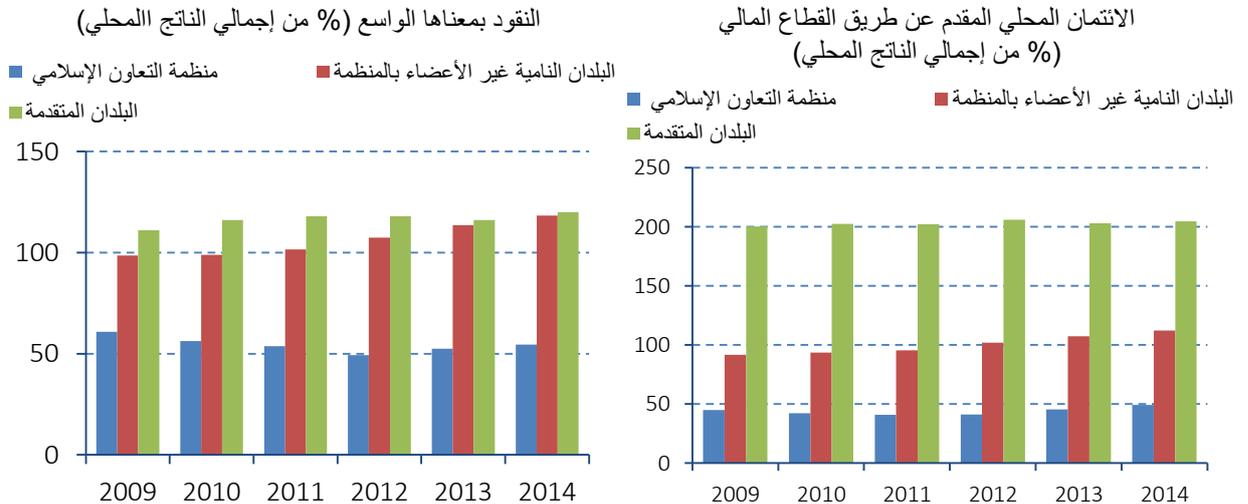
ويوضح الشكل 8.2 (على اليسار) مجموع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بلدان منظمة التعاون الإسلامي بالمقارنة مع البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة و مع البلدان المتقدمة. ويلاحظ من هذا الشكل أنه خلال الفترة قيد النظر ظلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بلدان المنظمة عموماً دون المتوقع (انظر القسم 7 للمزيد من التفاصيل). وسجلت القيمة الإجمالية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بلدان المنظمة 138 مليار دولار سنة 2009 بعد تراجع شامل في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية، ومنذ ذلك الحين بقيت في حدود 130 و 145 مليار دولار. و في 2014، بلغ إجمالي قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بلدان المنظمة مبلغ 132 مليار دولار، مسجلاً بذلك انخفاضاً لمدة ثلاث سنوات متتالية عن قيمته لسنة 2011 (144 مليار دولار). و من جهة أخرى، سجلت حصة بلدان المنظمة من إجمالي التدفقات إلى البلدان النامية تراجعاً حتى سنة 2013 و سجلت 21.5% سنة 2013. ومع ذلك، ارتفعت هذه الحصة للمرة الأولى منذ 2009 و وصلت إلى 23.6% سنة 2014. و اعتماداً على التوجه في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان المتقدمة و البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي، أظهرت حصتها في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية تذبذباً بين 9% و 11% و بلغت 10.8% سنة 2014 مقارنة مع مستوى 9.2% المسجل سنة 2013.

بلغت أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة على الصعيد العالمي 25 ترليون دولار سنة 2014. في المقابل، استضافت بلدان منظمة التعاون الإسلامي مجتمعة نسبة 7.3% من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي، و هو رقم أفضل من حصة 4.5 نقطة مئوية في التغيير سنة 2005 و 0.4 نقطة مئوية مقارنة مع سنة 2010 (الشكل 8.2، على اليمين). و علاوة على ذلك، فإن الجزء الأكبر من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد على البلدان النامية يعود للبلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة، والتي سجلت مجتمعة حصة 19.4% من الداخل رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي الوارد سنة 2014. و بشكل عام، ارتفعت حصة البلدان النامية في العالم من 19.3% إلى 26.7% بين سنتي 2005 و 2014، في مقابل ذلك سجلت البلدان المتقدمة انخفاضاً في حصتها.

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

سجلت خمس من بلدان منظمة التعاون الإسلامي نسبة 49.2% من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى جميع بلدان المنظمة عام 2014.

الشكل 10.2: تنمية القطاع المالي



كما هو الحال في باقي مجموعات الاقتصاد الكلي الرئيسية لمجموعة منظمة التعاون الإسلامي، أظهرت أيضا تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه البلدان مستوى عال من التركيز، بحيث يتوجه الجزء الأكبر منها إلى عدد قليل من هذه البلدان. وشكلت البلدان الخمس الأولى الأكثر استقطابا لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد مجتمعة نسبة 49.2% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بلدان المنظمة، في حين سجلت البلدان العشر الأولى نسبة 69.8% (الشكل 9.2، على اليسار). و في سنة 2014، كانت أندونيسيا في الريادة من حيث تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بحيث سجلت معدل 22.6 مليار دولار من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل، وحصه 17.1% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بلدان منظمة التعاون الإسلامي. و تلت أندونيسيا كل من تركيا (12.1 مليار دولار، 9.2%) و ماليزيا (10.8 مليار، 8.2%) و الإمارات العربية المتحدة (10.1 مليار دولار، 7.6%) ثم كازاخستان (9.6 مليار، 7.2%).

و نفس الشيء تمت ملاحظته أيضا على مستوى رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل، بحيث استقطبت البلدان الخمس الأولى 50.5% من إجمالي أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل لمنظمة التعاون الإسلامي في حين استقطبت البلدان العشر الأولى نسبة 72.1%. و مرة أخرى و بمبلغ 253 مليار دولار من أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل (14% من مجموع منظمة التعاون الإسلامي) احتلت أندونيسيا المرتبة الأولى على قائمة بلدان منظمة التعاون الإسلامي مع أكبر أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر في عام 2014. و أعقب أندونيسيا كل من المملكة العربية السعودية (216 مليار دولار، 12.0%) و تركيا (169 مليار دولار، 9.4%) و ماليزيا (134 مليار دولار، 7.4%) ثم كازاخستان (129 مليار دولار، 7.2%).

و عموما، فإن هذه الحالة تشير إلى أن أغلبية بلدان منظمة التعاون الإسلامي ما زالت غير قادرة على وضع أطر اقتصادية مواتية و تزويد الأعمال التجارية الأجنبية ببنية تحتية تنظيمية و مادية ملائمة لجذب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. ونتيجة لذلك، فإن بلدان المنظمة، بشكل عام، في حاجة إلى اتخاذ إجراءات سريعة لتعزيز بيئة ملائمة تجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية. و لتحقيق هذا الهدف، هناك حاجة ملحة للقيام بإصلاحات لتحسين مناخ الأعمال وتقديم حوافز استثمارية وفقا لاحتياجات كل من المستثمرين المحليين و الأجانب، و هذا بدوره يتطلب توفر بنية تحتية ملائمة و كذلك الاستثمار في التقنيات الحديثة لتعزيز قدراتها الإنتاجية، الشيء الذي ما يزال يشكل تحديا كبيرا للغالبية منهم.

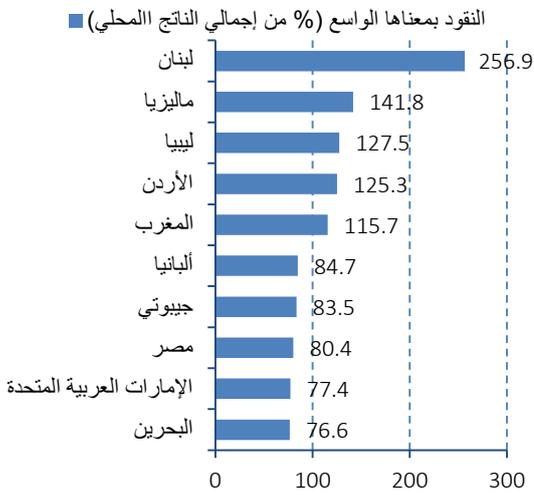
القطاع المالي

ظلت درجة التعميق المالي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي غير مرضية.

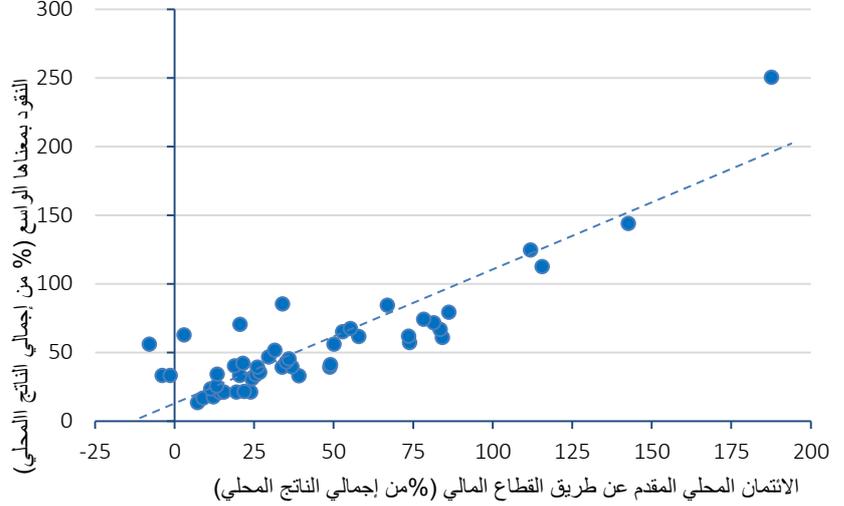
يمكن لكل نظام مالي يعمل بشكل جيد أن يمهد الطريق لتحقيق تنمية اقتصادية سريعة من خلال، ضمن مجموعة أخرى من الأمور، تخصيص المدخرات المحلية بشكل فعال في الأنشطة الاقتصادية المنتجة. و قد نال هذا الدور اهتماما كبيرا بالفعل اهتماما كبيرا في الأدبيات الحديثة عن النمو الاقتصادي، و في العقد الأخير حصل إجماع قوي على أن الوسطاء الماليين الذين يعملون بشكل جيد لهم تأثير كبير على النمو الاقتصادي (ليفين، 2004).

الشكل 11.2: تنمية القطاع المالي (2014)

الشكل 12.2: السيولة والدين الداخلي



المصدر: مؤشرات التنمية العالمية، البنك الدولي.



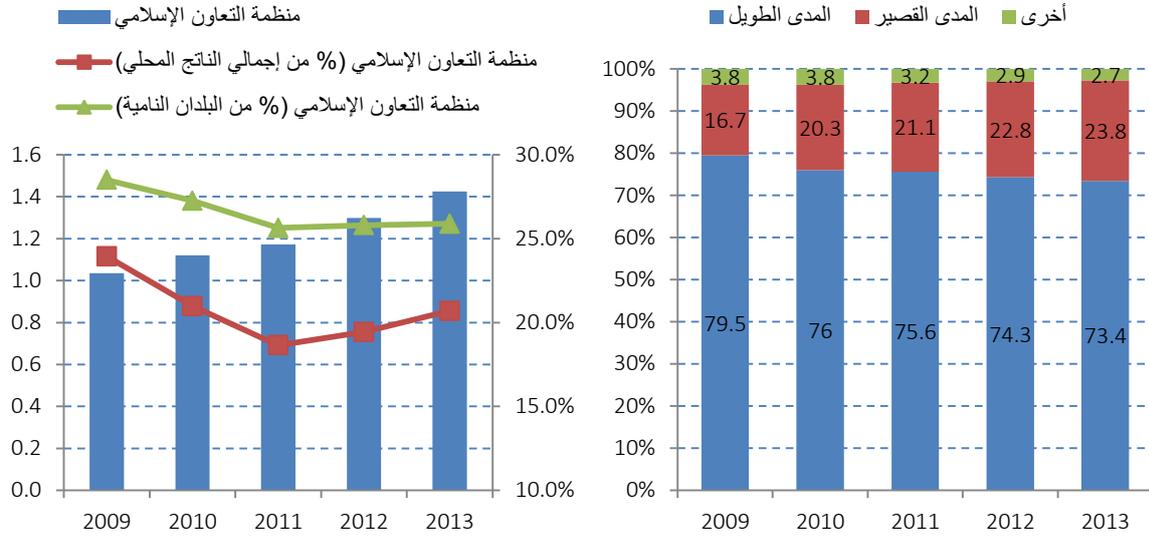
المصدر: مؤشرات التنمية العالمية، البنك الدولي.

ومن المؤشرات الشائعة استخدامها لتحديد درجة التعميق المالي هي نسبة النقود بمعناها الواسع في الناتج المحلي الإجمالي. ويرتبط المعدل الأعلى بصفة عامة مع سيولة مالية و عمق مالي كبيرين. وكما هو مبين في الشكل 10.2 (على اليسار)، فقد سجل متوسط حجم النقود بمعناها الواسع في الناتج المحلي الإجمالي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي نسبة 54.6% سنة 2014 مقارنة بما يقارب 118.3% في البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة، و 120% في البلدان المتقدمة. و على ما يبدو، فإن القطاع المالي في البلدان الأعضاء متخلفة في توفير السيولة الكافية وفرص أفضل للاستثمار في الاقتصاد بتكلفة أقل. و يتجلى هذا الوضع بشكل جزئي في انخفاض مستويات الائتمان التي يقدمها القطاع المالي كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي. ففي عام 2014، قدم القطاع المالي دينا للاقتصاد المحلي متوسطه 49.2% من الناتج المحلي الإجمالي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي، بينما في البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي بلغ هذا الرقم 112.2% (الشكل 10.2، على اليمين). أما الدين الداخلي المقدم من القطاع المالي في البلدان المتقدمة فقد بلغ في المتوسط ضعفي حجم الناتج المحلي الإجمالي سنة 2014 (204.5%).

و تتفاوت درجة الإنماء المالي بشكل كبير بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي. ففي الوقت الذي تتوفر فيه بعض البلدان الأعضاء على أنظمة مالية نسبيا أكثر تقدما بما في ذلك الخدمات المصرفية و التأمينات و غيرها من المؤسسات المالية إضافة إلى نظم رقابية وإشرافية مالية فعالة، تعرف الكثير من البلدان الأخرى تأخرا في مراحل تطورها المالي، وهذا بدوره يوفر مجالا كبيرا للتحسين للنظم المالية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي.

أخذا بعين الاعتبار الطرح المقبول على نطاق واسع و القائل بأن التعميق المالي يمنح فوائد هامة لاستقرار الاقتصاد، مع الأخذ بالحذر، يبدو أن العديد من بلدان منظمة التعاون الإسلامي محرومة من فوائد الاستقرار هذه. مع ذلك، هناك بعض الاستثناءات من هذا الحرمان مثل لبنان و ماليزيا و ليبيا و الأردن حيث العمق المالي،

الشكل 13.2: الدين الخارجي (على اليسار) وهيكلة الزماني (على اليمين)



المصدر: مؤشرات التنمية العالمية، البنك الدولي.

كما قيس بحجم النقود بمعناها الواسع حسب الناتج المحلي الإجمالي، يبلغ متوسط مستوى البلدان المتقدمة. في لبنان، على سبيل المثال، بلغ إجمالي حجم النقود بمعناها الواسع الذي يشمل، من بين أمور أخرى، جميع النقود بمعناها الضيق و الودائع، أكثر من ضعف حجم الناتج المحلي الإجمالي (256.9%)، كما هو موضح في الشكل 11.2. وبالمثل، اتفق حجم السيولة في الاقتصاد في ماليزيا 141.8% من الناتج المحلي الإجمالي. أما في ليبيا والأردن والمغرب، بلغ الحجم النسبي لعرض النقد بمعناه الواسع إلى أكثر من 100% من الناتج المحلي الإجمالي.

وحسب تقرير صادر عن صندوق النقد الدولي، فإن التعميق المالي، من خلال زيادة حجم المعاملات المالية، يمكن أن يعزز من قدرة النظام المالي في بلد ما على التدخل في تدفقات رؤوس الأموال دون حصول تقلبات كبيرة في أسعار الأصول وأسعار الصرف (IMF، 2011). ويقال أن الأسواق المالية الأكثر عمقا قادرة على خلق مصادر بديلة للتمويل في السوق المالي المحلي في فترات التوتر الدولي، واطاعة الحد للانتشار السلبي، كما اتضح في الأزمة المالية العالمية الأخيرة. وفي هذا الصدد، فإن الشكل 12.2 يدعم هذا الطرح بالنسبة لبلدان منظمة التعاون الإسلامي، وذلك بوصف قوة العلاقة بين النقود بمعناها الواسع وتوافر الدين سنة 2014.

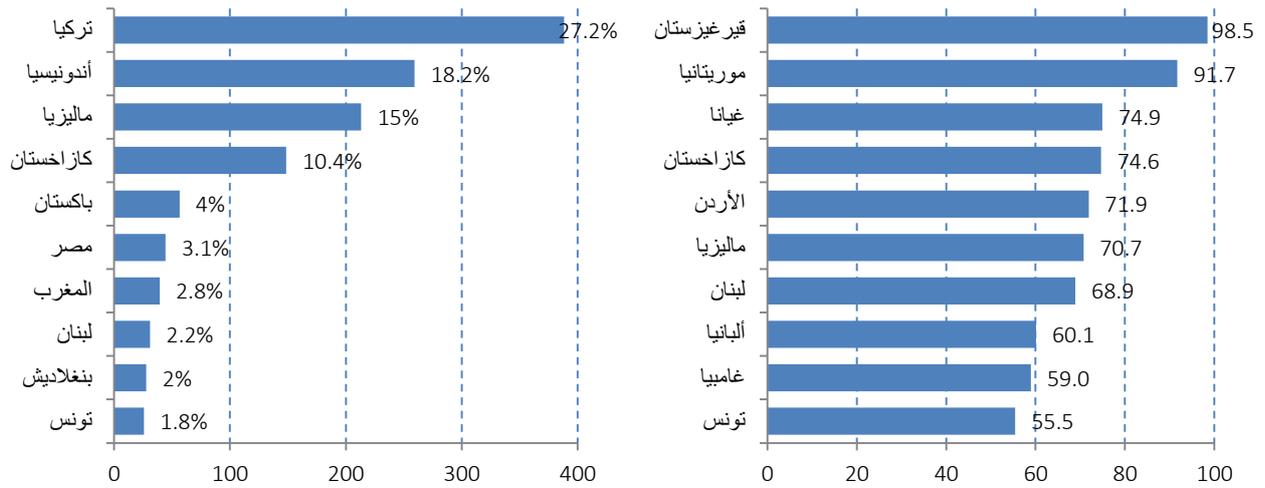
ومع ذلك، تشير الأدلة إلى أن الأسواق المالية الأكثر عمقا يمكنها أيضا استقطاب تدفقات رأس المال المتقلبة، ما يزيد من تعقيد عملية تدبير الاقتصاد الكلي في اقتصاد البلاد. بالإضافة إلى ذلك، يمكن للتعميق المالي أن يحدث بسرعة كبيرة جدا، مما يؤدي إلى ازدهار الائتمان وكساد كنتيجة لذلك. وعلى المستوى المنهجي، إذا ما تم تدبير كل هذه العوامل بشكل صحيح، فإنه يمكن التخفيف من شدة الحاجة إلى تكديس الأصول الأجنبية، وعلى المستوى العالمي، تعزيز التكيف العالمي (Maziad وآخرون، 2011).

الدين الخارجي

واصلت حصة الديون قصيرة الأجل توسعها وبلغت 23.8% سنة 2013.

أظهر إجمالي الدين الخارجي لبلدان منظمة التعاون الإسلامي توجهها تصاعديا خلال الفترة قيد النظر. فخلال سنة 2013، ارتفع إجمالي الديون الخارجية لبلدان المنظمة بأكثر من 120 مليار دولار عن قيمة العام الماضي و سجل 1.42 ترليون دولار. و من ناحية أخرى، ما زال 21 بلدا في المنظمة مصنفا ضمن البلدان الفقيرة المثقلة بالديون من قبل البنك الدولي. وتماشيا مع الديون المتزايدة من حيث القيمة المطلقة، يوضح الشكل 13.2 (على اليسار) أن كلا من الحجم النسبي للدين في بلدان منظمة التعاون الإسلامي بالنسبة لنتاجها المحلي الإجمالي وحصتها من إجمالي الدين في البلدان النامية قد تزايد منذ سنة 2011. و في هذا الصدد، ارتفع متوسط الديون لبلدان المنظمة المثقلة بالنسبة للدخل القومي الإجمالي من 18.6% المسجلة سنة 2011 إلى 20.7% سنة 2013. و خلال الفترة ذاتها، ارتفع أيضا إجمالي رصيد الدين الخارجي لبلدان المنظمة كنسبة مئوية من إجمالي ديون البلدان النامية من 25.6% إلى 25.9%.

الشكل 14.2: البلدان العشر الأكثر مديونية في المنظمة (يسار) والديون % من الدخل القومي الإجمالي (يمين)



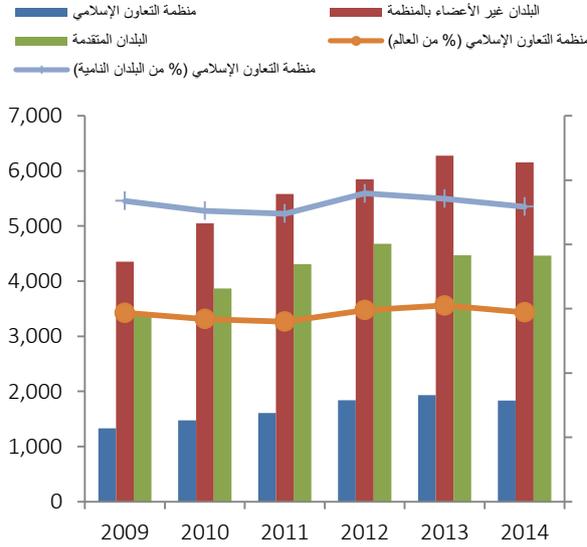
المصدر: مؤشرات التنمية العالمية، البنك الدولي.

بالنظر إلى الهيكل الزمني للديون الخارجية لبلدان منظمة التعاون الإسلامي نجد أن أن الديون طويلة الأجل مستمرة في حيازة الجزء الأكبر من مجموع الديون الخارجية للمنظمة، حيث سجلت 73.4% سنة 2013. ومع ذلك، فإن حصة الديون قصيرة الأجل في تزايد مستمر، بحيث بلغت 23.8% سنة 2013 مقارنة مع 16.7% فقط سنة 2009 (الشكل 13.2، على اليمين).

وبخصوص رصيد الديون من حيث القيمة المطلقة، كانت تركيا البلد الأكثر مديونية في منظمة التعاون الإسلامي سنة 2013 (الشكل 14.2، على اليسار)، فقد بلغت مديونيتها 388 مليار دولار وهذا الرقم يشكل 27.2% من إجمالي الديون الخارجية لمنظمة التعاون الإسلامي. و أعقب تركيا كل من أندونيسيا و ماليزيا و باكستان و كازاخستان التي تراوحت مستويات ديونها الخارجية بين 259 و 57 مليار دولار. و سجلت البلدان الخمس الأولى ما

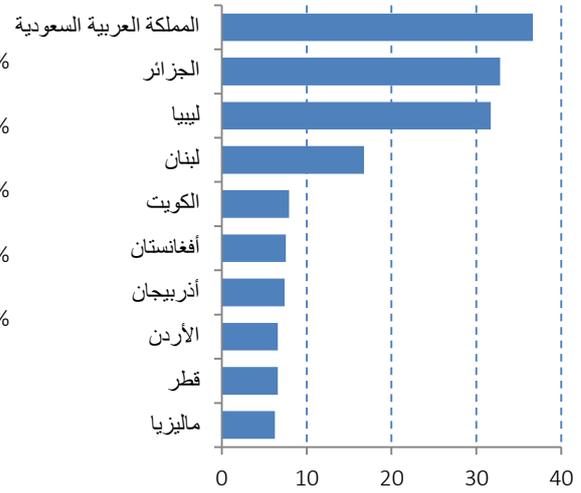
يقارب 74.7% من إجمالي الديون الخارجية لمنظمة التعاون الإسلامي، بينما سجلت البلدان العشر الأولى 86.5% منها. ومع ذلك، ونظراً لحجم الناتج الاقتصادي للبلد، قد يكون مضللاً النظر للحجم المطلق لرصيد الديون. وفي هذا الصدد، تعتبر نسبة الديون إلى إجمالي الدخل القومي وسيلة لإعطاء صورة أكثر دقة عن مديونية البلاد. ما يسمح بتكيفاها مع حجم الدخل القومي الإجمالي. ومن حيث الحجم النسبي للديون الخارجية من إجمالي الدخل القومي، كانت جمهورية قرغيزستان البلد الأكثر مديونية في منظمة التعاون الإسلامي سنة 2013 بنسبة 98.5% إلى الدخل القومي الإجمالي (الشكل 14.2، على اليمين)، تلتها كل من موريتانيا وغيانا وكازاخستان والأردن بنسب متفاوتة تتراوح بين 91.7% إلى 71.9%.

الشكل 15.2: الاحتياطات، بما في ذلك الذهب
(مليار دولار أمريكي)



المصدر: مؤشرات التنمية العالمية، البنك الدولي.

الشكل 16.2: البلدان العشر الأولى في المنظمة
حسب إجمالي احتياطات الصادرات بالأشهر



المصدر: مؤشرات التنمية العالمية، البنك الدولي.

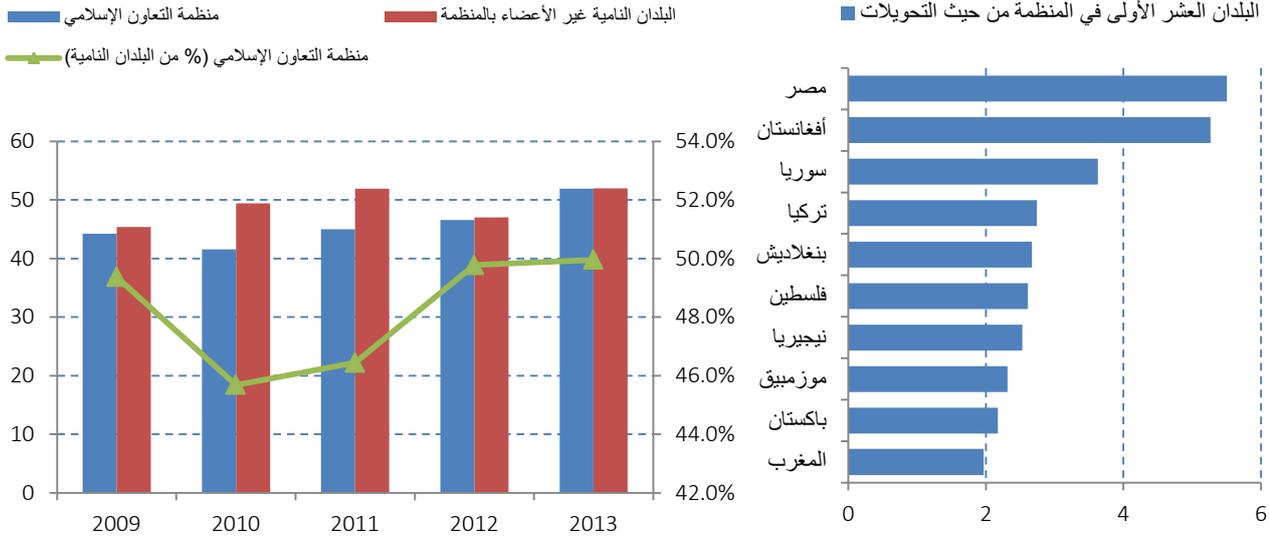
الاحتياطات

بعد سنوات من الزيادة المستمرة، انخفض إجمالي احتياطات بلدان منظمة التعاون الإسلامي سنة 2014.

عادة ما تعتبر الاحتياطات وسيلة مهمة لحماية الاقتصاد من الصدمات الخارجية الفجائية. في سنة 2014، ازداد إجمالي الاحتياطات النقدية العالمية - بما في ذلك الذهب - من 9 ترليون دولار سنة 2009 إلى 12.5 ترليون دولار سنة 2014، وتعود 4.5 ترليون دولار من هذا المبلغ للبلدان المتقدمة في حين تعود 8 ترليون دولار المتبقية للبلدان النامية (الشكل 15.2). وارتفع إجمالي احتياطات بلدان منظمة التعاون الإسلامي من 1.3 ترليون دولار سنة 2009 إلى 1.8 ترليون سنة 2014، لكن حصتها من إجمالي احتياطات البلدان النامية انخفضت من 23.4% إلى 22.9% خلال هذه الفترة. واعتباراً من سنة 2014، تطابقت حصة البلدان النامية من مجموع الاحتياطي العالمي مع حوالي الثلثين (64.1%). وعلى الرغم من أنه يمكن تفسير الجزء الأكبر من هذا بتزايد التدفقات التجارية من

بعض الاقتصادات الناشئة مثل الصين وغيرها من البلدان الصناعية الجديدة في آسيا، وكذلك البلدان المصدرة للنفط في الشرق الأوسط، إضافة إلى الفوائض الناتجة عن هذه التجارة. ولعبت أيضا جهود الإصلاح المالي في بعض البلدان النامية (خاصة تلك التي تعاني من عجز مزمن في الحساب الجاري) دورا في تحسين وضعية احتياطياتها. و يبدو أن تحرير حساب رأس المال في بعض البلدان النامية قد أسفر عن الحاجة إلى تكديس الاحتياطات كضمان ضد التقلبات المالية بما في ذلك التوقف المفاجئ لتدفق رأس المال أو انتكاسته.

الشكل 17.2: المساعدة الإنمائية الرسمية (مليار دولار أمريكي)



المصدر: مؤشرات التنمية العالمية، البنك الدولي.

و من جهة أخرى، يظهر الشكل 16.2 البلدان العشر الأولى في منظمة التعاون الإسلامي حسب حجم الاحتياطات لأشهر من الصادرات سنة 2014، فقد تصدرت المملكة العربية السعودية قائمة هذه البلدان مع احتياطي يعادل 36.7 شهرا من الصادرات، في حين تلتها كل من ليبيا و الجزائر بفارق ضئيل من الاحتياطات يعادل 32.8 و 31.7 شهرا من الصادرات على التوالي. و فقط في أربع من بلدان المنظمة تعادل الاحتياطات أكثر من 10 أشهر من صادراتها.

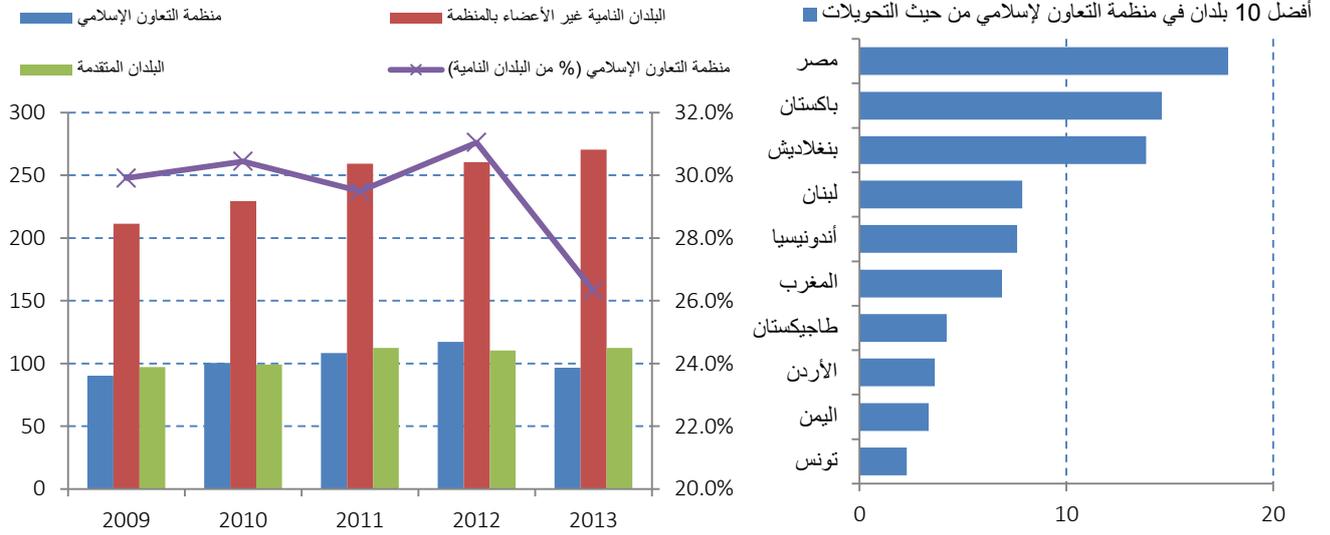
المساعدة الإنمائية الرسمية والتحويلات

استقبلت عشرة بلدان من منظمة التعاون الإسلامي 60.5% من إجمالي تدفقات المساعدة الإنمائية الرسمية لبلدان المنظمة سنة 2013.

ما زالت المساعدة الإنمائية الرسمية مصدرا مهما من مصادر التمويل للعديد من البلدان النامية، بما في ذلك بلدان منظمة التعاون الإسلامي. فخلال 2013، بلغ صافي تدفقات المساعدات الإنمائية الرسمية من جميع الجهات المانحة للبلدان النامية 103.9 مليار دولار مقارنة مع 89.6 مليار دولار سنة 2009 (الشكل 17.2، على اليسار). منذ عام 2010، أظهرت تدفقات المساعدة الإنمائية الرسمية لبلدان المنظمة اتجاها تصاعديا. و اعتبارا

من سنة 2013، شكلت بلدان منظمة التعاون الإسلامي بالضبط نصف إجمالي تدفقات المساعدة الإنمائية الرسمية إلى البلدان النامية بمبلغ 51.9 مليار دولار، وهي أعلى نسبة سجلت منذ 2009.

الشكل 18.2: التحويلات الشخصية (مليار دولار أمريكي)



المصدر: مؤشرات التنمية العالمية، البنك الدولي.

و إذا ما اعتبرنا حجم تركز تدفقات المساعدة الإنمائية الرسمية لبلدان منظمة التعاون الإسلامي، نجد خصائص مماثلة. ففي سنة 2013، تلقت البلدان الخمس الأولى في المنظمة 38.2% من إجمالي تدفقات المساعدة الإنمائية الرسمية لكل بلدان المنظمة، في حين تلقت البلدان العشر الأولى 60.5% منها (الشكل 17.2، على اليمين). واحتلت مصر المرتبة الأولى مع إجمالي تدفقات بلغ 5.5 مليار دولار و 10.6% من مجموع المنظمة، تلتها كل من أفغانستان (5.3 مليار دولار، 10.1%) و سوريا (3.6 مليار دولار، 7%) و تركيا (2.7 مليار دولار، 5.3%) ثم بنغلاديش (2.7 مليار دولار، 5.1%).

و من جهة أخرى، يبرز لنا الشكل 18.2 أن تدفقات التحويلات الشخصية لبلدان منظمة التعاون الإسلامي زادت من 108 مليار دولار سنة 2011 إلى 117 مليار دولار سنة 2013، لكن سرعان ما انخفضت بحدة خلال نفس السنة لتسجل 96.6 مليار دولار. و بسبب آثار الأزمة المالية و الاقتصادية لسنة 2008 على اقتصادات البلدان المتقدمة في المقام الأول، شهد عدد كبير من العمال المهاجرين من البلدان النامية انخفاضا في دخلهم و الذي هو مصدر رئيسي للتحويلات إلى بلدانهم الأصلية. و هذا ما أدى إلى انخفاض في تدفقات التحويلات إلى بلدان المنظمة وكذلك البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة. و من ناحية أخرى، تحسنت نسبيا تدفقات التحويلات إلى البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة خلال الفترة المدروسة بحيث ارتفعت من 260 مليار دولار لسنة 2011 إلى 270 مليار دولار سنة 2013.

على مستوى البلد الواحد، لوحظ على أن جزءا مهما من تدفقات التحويلات الداخلة إلى بلدان منظمة التعاون الإسلامي متمركزة في عدد قليل من البلدان الأعضاء فقط. ففي عام 2013، عادت نسبة 63.9% من هذه

التدفقات للبلدان الخمس الأولى في المنظمة، في حين أن 85% منها سجلته البلدان العشر الأولى (الشكل 18.2، على اليمين). وعلى قائمة البلدان الأكثر استقبالا للتحويلات في بلدان المنظمة، احتلت مصر المرتبة الأولى بـ 17.8 مليار دولار من تدفقات التحويلات أو ما يقابله 18.5% من تدفقات التحويلات إلى بلدان المنظمة، تلتها كل من باكستان (14.6 مليار دولار، 15.1%) وبنغلاديش (13.9 مليار دولار، 14.3%) ولبنان (7.9 مليار دولار، 8.1%) ثم أندونيسيا (7.6 مليار دولار، 7.9%).

تشجيع الاستثمار من أجل التنمية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي



في هذا الجزء:

3. الاستثمار والنمو والتنمية
4. تحسين فعالية الاستثمار العام
5. دعم الاستثمار الخاص
6. التوجهات والسياسات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر
7. قضايا متعلقة بسياسات تشجيع فعالية الاستثمار وتيسيره

الجزء الثاني

يقدم هذا الجزء الخاص من تقرير التوقعات الاقتصادية لمنظمة التعاون الإسلامي 2015 لمحة شاملة عن الاستثمارات في البلدان الأعضاء في المنظمة تحت عنوان "تشجيع الاستثمار من أجل التنمية". فهو يسلط الضوء على المناخ الحالي للاستثمار في بلدان المنظمة، كما يشير أيضا إلى حالة الاستثمارات العامة و الخاصة و الأجنبية المباشرة فضلا عن بعض قضايا السياسات المتعلقة بتحسين كفاءة الاستثمارات وجذبها. في هذا السياق، يستعرض القسم الثالث الأدبيات المتعلقة بأهمية الاستثمار لتحقيق النمو الاقتصادي والتنمية، كما يقدم، بشكل موجز، تحليلا للروابط بين الاستثمار والنمو في حالة بلدان المنظمة ، وينتهي بتحليل أعمق لمناخ الاستثمار في بلدان المنظمة. ويركز القسم الرابع على كيفية تحسين فعالية الاستثمار العام. و يناقش القسم الخامس القضايا المتصلة بمشاركة القطاع الخاص وتشجيعه للاستثمار من أجل التنمية. في حين، يسلط القسم السادس الضوء على بعض القضايا الرئيسية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر و يقيم سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر والإطار المؤسسي في بلدان المنظمة. وأخيرا، يقدم القسم السابع بعض التوصيات بشأن كيفية تشجيع وتسهيل الاستثمار في بلدان منظمة التعاون الإسلامي.



الاستثمار و النمو و التنمية



غالبا ما يكون مسار التنمية في اتجاه ارتفاع مستويات الدخل متعدد الأوجه ويتطلب التغلب على العديد من العقبات في مراحل مختلفة من التنمية. وعموما، فإن المشاكل التي تواجهها الاقتصادات النامية عادة ما تكون ذات خصائص مماثلة. وينبغي لهذه البلدان معالجة العديد من القضايا بما في ذلك، من بين أمور أخرى، تحسين القاعدة الإنتاجية للاقتصاد من خلال بناء مخزون رأس المال المادي والبشري و ضمان العمالة الكاملة وتعزيز الإنتاجية والقدرة التنافسية وتحقيق التنوع الاقتصادي والتعامل مع بعض التحديات المتعلقة بالسياسات المالية والنقدية. و على الرغم من وجود مخاوف حقيقية فيما يتعلق بالموارد والإمكانات، فإن العديد من البلدان النامية تكافح من أجل تحقيق أهدافها الإنمائية وتطلعاتها من أجل الرخاء. وقد أدى هذا الأمر بالعديد من البلدان النامية إلى إعادة النظر في سياساتها الإنمائية بشكل جذري و اكتشاف مدى أهمية الاستثمار (المحلي والأجنبي، الخاص والعام) كقوة دافعة حاسمة من أجل النمو الاقتصادي والتنمية والتحديث ونمو الدخل و التقليل من حدة الفقر وخلق فرص العمل.

و بناء على ما تقدم، فإن هذا القسم يمهّد الطريق للقسم الثاني من هذا التقرير "تشجيع الاستثمار من أجل التنمية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي". و يبدأ هذا القسم باستعراض قصير للأدبيات المتعلقة بأهمية الاستثمار لتحقيق النمو الاقتصادي والتنمية قبل أن ينتقل إلى تحليل الروابط بين الاستثمار والنمو في حالة بلدان المنظمة. ثم يخلص القسم بتحليل مفصل حول مناخ الاستثمار في بلدان منظمة التعاون الإسلامي.

1.3 دور الاستثمار في النمو الاقتصادي والتنمية

إن دور الاستثمار في زيادة النمو الاقتصادي والتنمية ليس مجرد كلام، بل هو أمر ثابت تجريبيا و نظريا (Caballero, 1999). بالإضافة إلى ذلك، تم دعم هذا الطرح حول الدور المهم للاستثمار في النمو طويل الأمد عن طريق تحليل عبر البلاد وعلى المستوى القطري مشيرا إلى أن هناك علاقة إيجابية بين الاستثمار والنمو، كما هو مبين في حالة العديد من البلدان الأفريقية (UNCTAD, 2014).

يعد معدل الاستثمار المرتفع أحد خصائص البلدان التي تتمتع بمعدلات نمو مرتفعة ومستديمة. ففي البلدان حيث يرتفع معدل النمو، غالبا ما يتجاوز إجمالي الاستثمار المحلي والأجنبي نسبة 25% من الناتج المحلي الإجمالي. وعلى الجانب الآخر، فإن البلدان ذات معدلات الاستثمار المنخفضة في كثير من الأحيان في كفاح مستمر مع معدلات نمو منخفضة. و خير مثال على ذلك هي بلدان أفريقيا جنوب الصحراء، حيث ظل إجمالي تكوين رأس المال يحوم حول نسبة 18% من الناتج المحلي الإجمالي خلال العقدين الماضيين (OECD, 2006). و حيث ما كان الاستثمار ضعيفا، تفشل القدرة الإنتاجية للاقتصاد في الزيادة، وهذا يؤدي إلى انخفاض معدلات النمو وخلق فرص العمل وفرص أقل للفئات الفقيرة للخروج من دائرة الفقر.

ويعتبر نموذج هارود دومار في النمو الاقتصادي، كما هو في الشكل 1.3، أفضل ما شرح كيف يؤدي الاستثمار إلى النمو الاقتصادي. و كما هو مبين في الشكل، يؤكد هذا النموذج على أهمية المدخرات والاستثمار كمحددات أساسية للنمو. و حسب النموذج، فإن الاستثمار، في الأساس، من شأنه أن يزيد من رأس المال للاقتصاد ويخلق

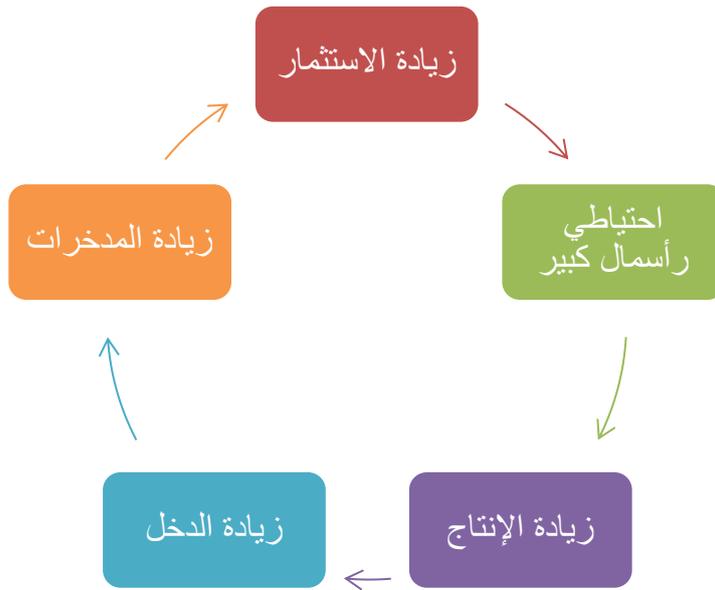
النمو الاقتصادي من خلال الزيادة في إنتاج السلع والخدمات. و بتوسيع النظرة التي يقدمها هارود دومار، يمكننا ربط الاستثمار بالتنمية على النحو التالي: زيادة الاستثمار يؤدي إلى زيادة الدخل مما يساعد على توليد الدخل للحكومات لتحقيق التنمية من خلال توسيع فرص الحصول على خدمات الصحة والتعليم والبنية التحتية، والتي بدورها، تزيد من الإنتاجية وتؤدي إلى النمو الاقتصادي.

و بشكل عام، فإن البلدان، و لا

سيما النامية منها، بحاجة لمزيد من الاستثمار في مختلف القطاعات لتعزيز النمو والإنتاجية في كل مرحلة من مراحل التنمية. و يبقى الاستثمار في البنية التحتية ذا أهمية بالغة لتنمية البلدان الأقل نموا، فهذه البلدان تعاني عموما من بنية تحتية غير كافية و غير ملائمة و فقيرة من حيث الصيانة. إن الاستثمار في البنية التحتية يمكن المنتجين من استخدام التكنولوجيا الحديثة، و بذلك يحفز توسيع البنية التحتية الأنشطة الإنتاجية بشكل مباشر. و علاوة على ذلك، فإن الاستثمار في التعليم والتدريب ينتج يدا عاملة أكثر مهارة و إنتاجية. و يبقى الاستثمار في الزراعة أيضا أمر حيوي للتقليص من حدة الفقر. أما الاستثمار في الأبحاث وخدمات الإرشاد الزراعية يحسن و يسهل عملية نشر نتائج البحوث العلمية التي تؤدي بدورها إلى زيادة في الإنتاج (Anwer & Sampath, 1999). كما ينتج الاستثمار أيضا فوائد متعلقة بالتجارة للبلدان النامية من خلال مساهمته على المدى الطويل في إدماج هذه البلدان في الاقتصاد العالمي من خلال ارتفاع الواردات و الصادرات.

الشكل 1.3

نموذج هارود دومار في النمو



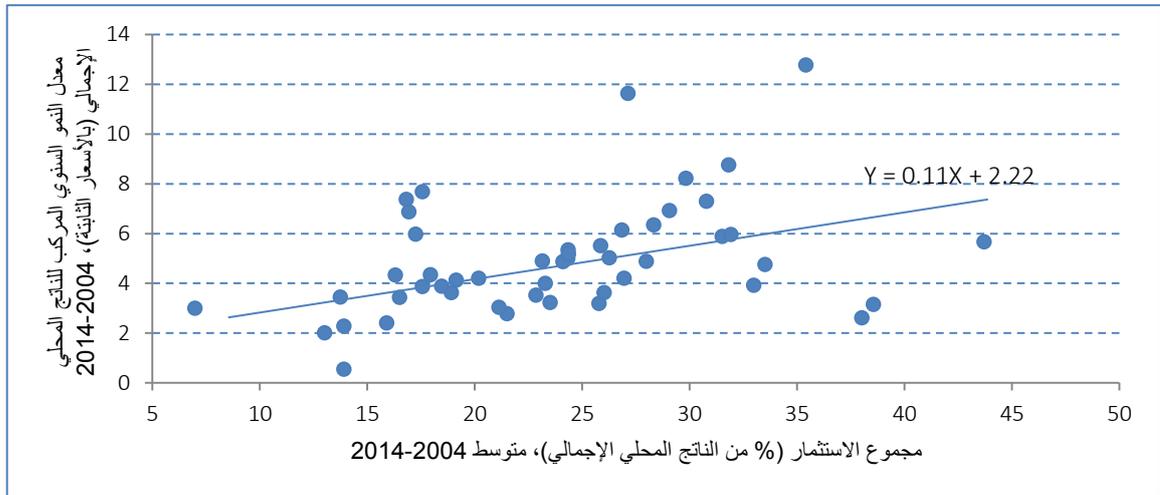
ومع ذلك، لا ينبغي أن يكون التركيز منصبا على كمية الاستثمار، فقد أبرز تقرير التنمية في العالم الصادر عن البنك الدولي لعام 2005 (البنك الدولي، 2004) أنه ليس فقط كمية الاستثمار التي تهم لتعزيز النمو، بل ما يهتم في الأخير هي مكاسب الإنتاجية التي تنتج عن ابتكارات المنتج والعملية الناجمة عن الاستثمارات، فضلا عن مدى تدفق الوظائف ورؤوس الأموال من الصناعات المتدهورة إلى الأنشطة الاقتصادية المتوسعة والناشئة. وبالتالي فإنه يتعين على مناخ الاستثمار توفير فرص وحوافز للشركات ورجال الأعمال لتطوير وتكييف واعتماد وسائل أفضل للقيام بالأعمال (البنك الدولي، 2014).

2.3 الاستثمار والنمو في بلدان منظمة التعاون الإسلامي

يبدو أن للاستثمار دور مهم وحاسم في زيادة النمو الاقتصادي والتنمية. وبين الشكل 2.3 العلاقة بين إجمالي الاستثمار والنمو الاقتصادي في حالة بلدان منظمة التعاون الإسلامي. فمن الواضح أن هناك علاقة طردية بين الاستثمار الإجمالي (كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي) والنمو الاقتصادي، وهذا يعني أنه كلما ازداد إجمالي الاستثمار في اقتصاد ما إلا وازداد معه النمو الاقتصادي. وبشكل أكثر تحديدا، ترتبط زيادة نقطة مئوية واحدة في الحصة الإجمالية للاستثمار في الناتج المحلي الإجمالي مع زيادة 0.11 نقطة مئوية في النمو الاقتصادي و بمراعاة أهمية الاستثمار من أجل النمو والتنمية، فإنه من المفيد أن نقارن بين حجم الاستثمار في اقتصادات بلدان منظمة التعاون الإسلامي مع مجموعات البلدان الأخرى. يوضح الشكل 3.3 أن المتوسط المرجح لإجمالي الاستثمار كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي في بلدان المنظمة أقل بكثير من ذلك الذي لوحظ في البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة. و يبلغ إجمالي الاستثمار في بلدان المنظمة 24.9% (كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي)، بينما يبلغ 33.3% في البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة. ومع ذلك، فهو أعلى بكثير من المعدل الملاحظ في البلدان المتقدمة (20.7%).

الشكل: 2.3

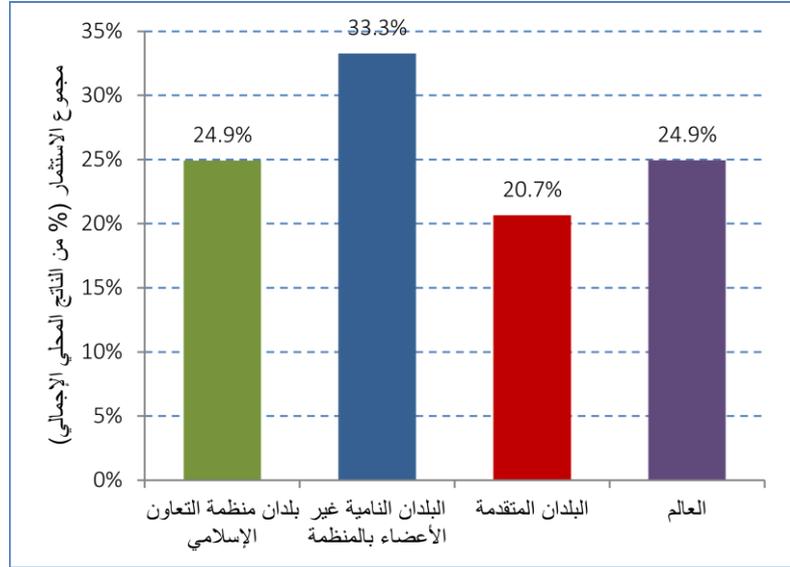
العلاقة بين الاستثمار والنمو في بلدان منظمة التعاون الإسلامي



و على مستوى البلد الواحد، يختلف مستوى الاستثمار اختلافا كبيرا بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي (الشكل 4.3). وسجل أعلى مستوى من إجمالي الاستثمار كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي في جيبوتي (48.2%)، تليها كل من موريتانيا (47.7%) وموزمبيق. على الجانب الآخر، سجل أدنى مستوى من إجمالي الاستثمار كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي في تشاد (2.7%) تلتها كل من اليمن (7.8%) وغينيا (9.3%).

الشكل 3.3

إجمالي الاستثمار % الناتج المحلي الإجمالي، 2014



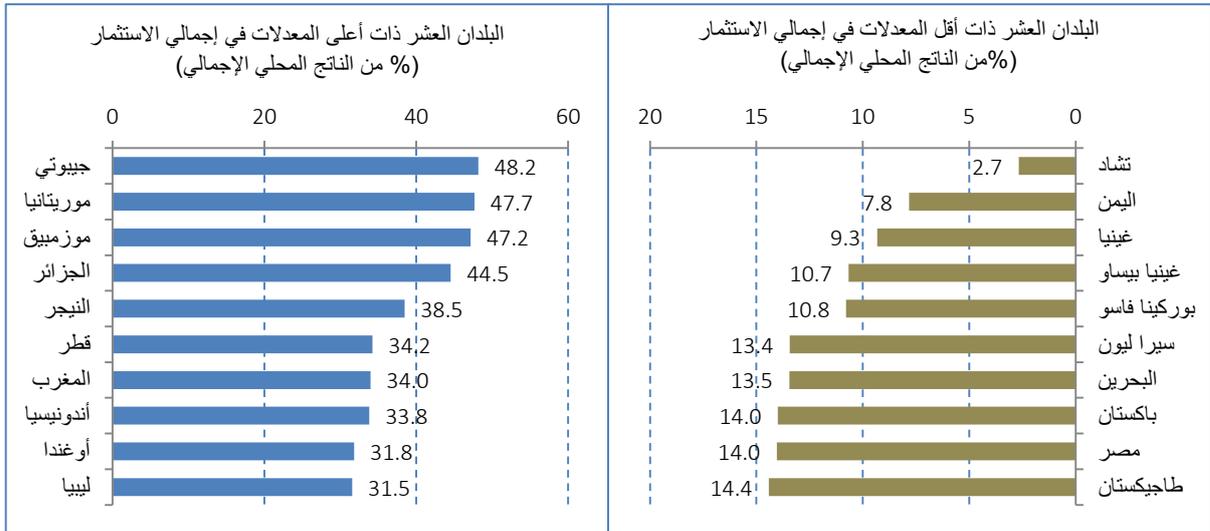
المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة استنادا إلى قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية لصندوق النقد الدولي، أبريل 2015

و يحظى الاستثمار الأجنبي

المباشر، من بين أنواع الاستثمار، باهتمام كبير، فوفقا لصندوق النقد الدولي، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر هو استثمار خلق لحصد فوائد دائمة في الشركات العاملة خارج اقتصاد المستثمر. وعلاوة على ذلك، في حالات الاستثمار الأجنبي المباشر، يكون غرض المستثمر هو الحصول على صوت فعال في إدارة المؤسسة. ويبين الشكل 5.3 أن العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي أيضا إيجابية

الشكل: 4.3

بلدان المنظمة ذات أعلى وأدنى معدلات إجمالي الاستثمار % من الناتج المحلي الإجمالي



المصدر: صندوق النقد الدولي، قاعدة بيانات WEO أبريل 2015. توفرت البيانات حول 51 بلدا من منظمة التعاون الإسلامي، ولم تتوفر حول العراق وفلسطين والصومال وسورينام وسوريا وتركمانستان.

ولكنها ضعيفة جدا. هذا يدل على أن تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي محدودة للغاية، ويمكن أن يعزى السبب إلى ثلاث مجموعات من الأسباب: مزاحمة الاستثمارات المحلية ونوعية الاستثمار الأجنبي المباشر والقدرة الاستيعابية لبلدان المنظمة.

في بعض الحالات، يخلق الاستثمار الأجنبي المباشر ازدهاما في الاستثمارات المحلية لأن الشركات المحلية لا يمكنها

منافسة الشركات الأجنبية بسبب القيود في الحجم والتمويل والقوة التسويقية. بالإضافة إلى ذلك، فإن ترحيل الأرباح من قبل المستثمرين الأجانب قد يؤدي إلى ركود النمو في البلد المضيف ونقل الطلب إلى السوق الدولية بدلا من السوق المحلية (Reis, 2002).

تعتبر نوعية الاستثمار الأجنبي المباشر أمرا بالغ الأهمية لإحداث نمو في الاقتصاد. فقد أكد كل من الفارو وتشارلتون (2007) على الدور الحاسم للتكوين القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على المزايا غير المباشرة التي يمكن تحقيقها من الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذه المزايا تختلف بشكل ملحوظ بين القطاعات الأساسية و الخدمات والصناعات التحويلية. على سبيل المثال، قد تكون الآثار غير المباشرة الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الصناعة الاستخراجية محدودة بالنسبة للنمو لأنها غالبا ما تشمل المشاريع الضخمة التي نادرا ما تستخدم السلع و اليد العاملة المنتجة محليا كوسيلة (Lim, 2001). وهذا يحيل إلى أنه يتعين على بلدان منظمة التعاون الإسلامي وضع سياسات لتوجيه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى القطاع الحيوي للاقتصاد وينبغي أن يكون التركيز على نوعية الاستثمار الأجنبي المباشر وليس الكمية.

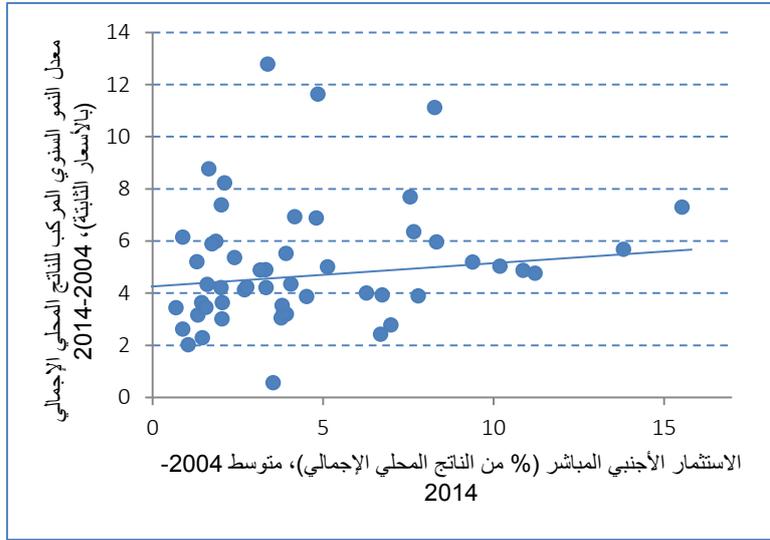
وأخيرا، و لجني الفوائد من الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن الاقتصادات بحاجة لامتلاك القدرات الاستيعابية اللازمة من حيث الجودة المؤسسية (Antras, 2003) و القدرة البشرية و التنمية الاقتصادية و التنمية المالية (Hermes & Lensink, 2014; Makki & Somwaru, 2004). وتناقش هذه القضايا بمزيد من التفصيل في القسم السادس من التقرير.

3.3 مناخ الاستثمار في بلدان منظمة التعاون الإسلامي

ترتبط الإنجازات الاقتصادية المختلفة التي لوحظت في بلدان منظمة التعاون الإسلامي بالتأكيد بالاختلاف في مجال مناخ الأعمال و الاستثمار في هذه البلدان. وهناك العديد من المؤشرات التي تستخدم لتقييم مناخ الأعمال

الشكل: 5.3

العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو في بلدان المنظمة



المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على قاعدة بيانات أونكتاد ستات و التوقعات الاقتصادية

والاستثمار، ومع ذلك يمكن القول بأنه لا وجود لمؤشر أقوى من الآخر. و علاوة على ذلك، فإنه لن يكون من الممكن وضع منهجية شاملة لكافة الجوانب التي يمكن أن تولد كل المعلومات اللازمة لجميع أنواع تحاليل سياسات مناخ الاستثمار. ومع هذا، تبرز بعض المؤشرات أكثر و كثيرا ما تستخدم و يشار إليها في البحوث. وفي هذا الصدد، يبدو أن مؤشرات تقرير ممارسة أنشطة الأعمال الصادر عن البنك الدولي هي الأكثر استخداما على نطاق واسع ويعتبر مؤشرا جيدا لمناخ الأعمال و الاستثمار. لهذا السبب تم الاعتماد على مؤشرات تقرير ممارسة أنشطة الأعمال في هذا القسم من التقرير من أجل تقييم وتحليل مناخ الاستثمار في بلدان منظمة التعاون الإسلامي.

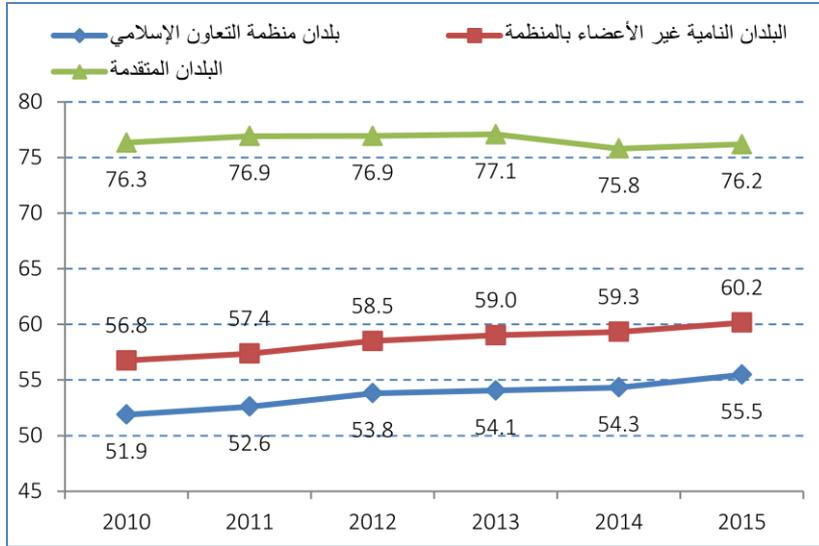
تقيس مؤشرات تقرير ممارسة أنشطة الأعمال الأنظمة التجارية وإنفاذها من وجهة نظر الشركات المحلية الصغيرة إلى متوسطة الحجم. و يتكون مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال من عشر مؤشرات فرعية: بدء النشاط التجاري و استخراج تراخيص البناء و الحصول على الكهرباء و تسجيل الملكية و الحصول على الائتمان و حماية المستثمرين و دفع الضرائب و التجارة عبر الحدود و إنفاذ العقود ثم تسوية حالات الإعسار.

بالإضافة إلى التركيز على المؤشر العام، وهو مؤشر ممارسة أنشطة الأعمال، سوف تركز الأقسام الفرعية التالية أيضا على أربعة مؤشرات فرعية هي: بدء النشاط التجاري و الحصول على الكهرباء و الحصول على الائتمان و إنفاذ العقود. الأساس المنطقي وراء اختيار هذه المؤشرات الأربعة على النحو التالي: بدء النشاط التجاري يشير إلى مدى موصولية مناخ الاستثمار و الأعمال بالنسبة لأصحاب المشاريع و أنشطة ريادة الأعمال. و لأنشطة ريادة الأعمال من قبل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في بلدان منظمة التعاون الإسلامي وزنا مهما في تحديد ما إذا كانت بلدان المنظمة قادرة على تحقيق أهداف النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل. فوفقا لنتائج بيانات الدراسات الاستقصائية للمشاريع التي يجريها البنك الدولي، فإن الحصول على الكهرباء و المالية هي أكثر العقبات لجميع الشركات بما في ذلك الشركات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية. هذا هو السبب في اختيار المؤشرين الفرعيين: الحصول على الكهرباء والحصول على الائتمان لمزيد من التحليل. وأخيرا تم اختيار المؤشر الفرعي "إنفاذ العقود" لأنه يدل على كفاءة النظام القضائي والذي بدونه لا يمكن أن تزدهر الاستثمارات.

في عرض نتائج مؤشرات ممارسة أنشطة الأعمال، يستخدم البنك الدولي مفهوم "مقياس المسافة من الحد الأعلى للأداء". يظهر هذا المقياس مسافة كل اقتصاد من "الحد الأعلى للأداء"، والذي يمثل أفضل أداء سجل على كل المؤشرات في جميع الاقتصادات في عينة تقرير ممارسة أنشطة الأعمال منذ عام 2005. وتنعكس مسافة الاقتصاد من الحد الأعلى للأداء على مقياس من 0 إلى 100، حيث يمثل "0" أدنى الأداء و'100' يمثل الحد الأعلى. على سبيل المثال، تعني درجة 75 في تقرير ممارسة أنشطة الأعمال لسنة 2014 أن الاقتصاد كان بعيدا بـ 25 نقطة مئوية عن الحد الأعلى الذي يمثل أفضل الأداءات في جميع الاقتصادات و عبر الزمن. و تشير درجة 80 في تقرير ممارسة أنشطة الأعمال لسنة 2015 إلى أن الاقتصاد أخذ في التحسن.

1.3.3 سهولة ممارسة الأعمال

الشكل: 6.3
مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال

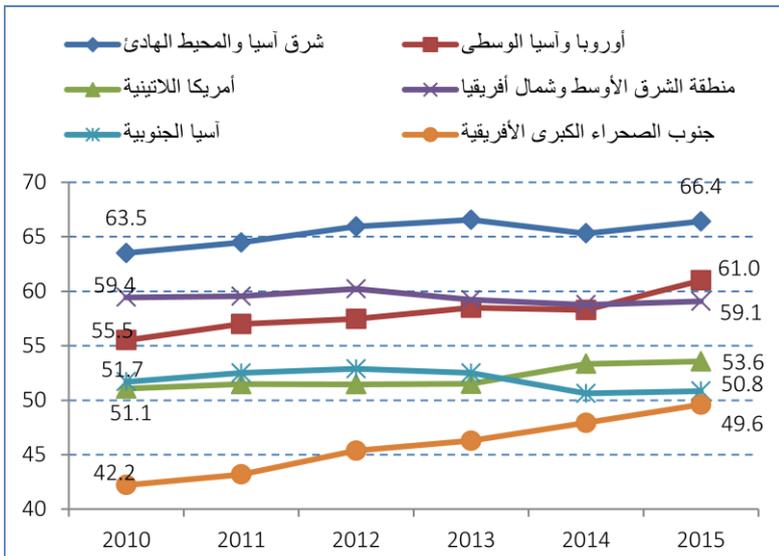


المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015.

ويبين الشكل 6.3 متوسط قيمة مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال لبلدان منظمة التعاون الإسلامي بالمقارنة مع مجموعات البلدان الأخرى. وكما يتبين من هذا الشكل، فإن مناخ الأعمال في بلدان المنظمة ضعيف بالمقارنة مع كل من البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة و البلدان المتقدمة. ففي سنة 2015 كان متوسط درجة بلدان المنظمة 55.5، وهي نتيجة أقل من 60.2 التي سجلتها البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة و 76.2 التي سجلتها البلدان المتقدمة. ومع ذلك، فإن مناخ الأعمال في بلدان منظمة التعاون الإسلامي قد تحسنت باطراد مع مرور الوقت. وكانت بلدان المنظمة قادرة على رفع متوسط درجاتها من 51.9 في 2010 حتى 55.5 سنة 2015. وهذه الزيادة تتماشى مع الزيادة الملحوظة في البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة.

و تقع أفضل مناخات الأعمال، كما حددها مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال، في بلدان منظمة التعاون الإسلامي في شرق آسيا، والتي سجلت متوسط 66.4 سنة 2015، في حين أن أسوأ مناخات الأعمال تقع في بلدان المنظمة في أفريقيا جنوب الصحراء، بحيث سجلت درجة منخفضة بلغت 49.6، كما هو مبين في الشكل 7.3. ومع ذلك، فإن مناخ الأعمال في بلدان المنظمة في أفريقيا جنوب الصحراء في تحسن مستمر على مدى السنوات القليلة الماضية. في الواقع، إن أكبر تحسن على المؤشر هو الذي حققته بلدان المنظمة في أفريقيا جنوب

الشكل: 7.3
مؤشر ممارسة أنشطة الأعمال في مناطق بلدان المنظمة

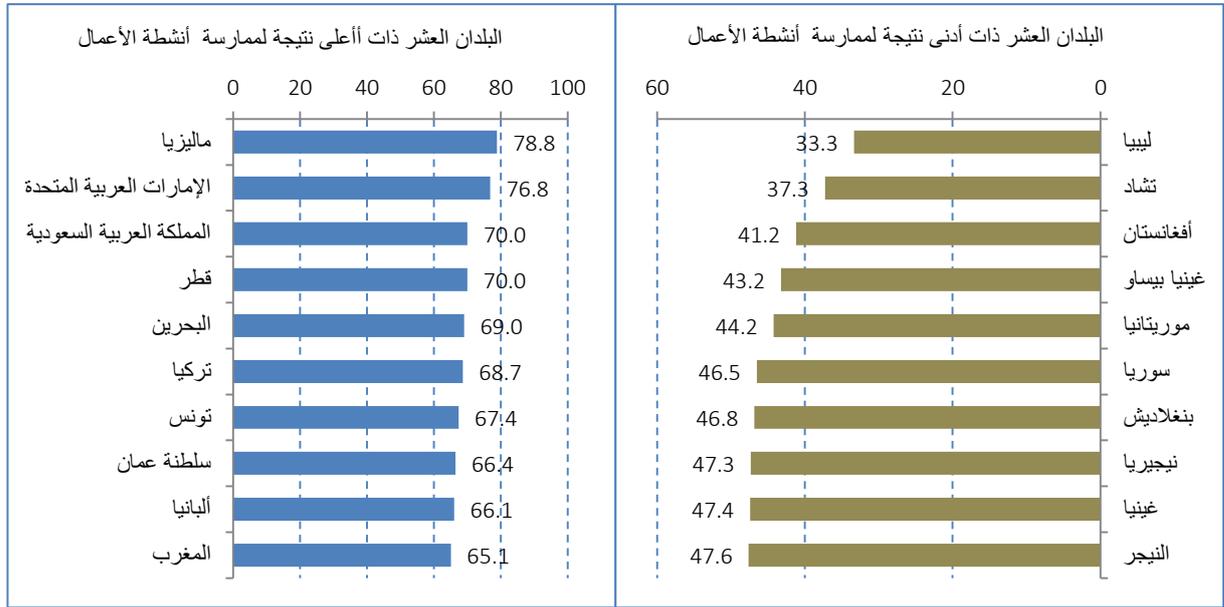


المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015.

الصحراء بحيث ارتفع متوسط درجاتها من 42.2 في 2010 حتى 49.6 سنة 2015. و قد تحسن أيضا أداء متوسط بلدان المنظمة في أوروبا وآسيا الوسطى و في شرق آسيا والمحيط الهادئ، وإن كان بمعدل أبطأ من بلدان المنظمة في أفريقيا جنوب الصحراء. وعلى عكس الاتجاه العام الذي لوحظ في بلدان المنظمة كمجموعة، شهدت بلدان المنظمة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا و في جنوب آسيا تدهورا في مناخات الأعمال، حسب مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال. قد تراجع متوسط درجة بلدان المنظمة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من 59.4 في 2010 إلى 59.1 سنة 2015 و تراجع في بلدان المنظمة في شرق آسيا من 51.7 في 2010 إلى 50.8 سنة 2015.

الشكل: 8.3

بلدان المنظمة ذات أعلى وأدنى نتيجة على مؤشر ممارسة أنشطة الأعمال



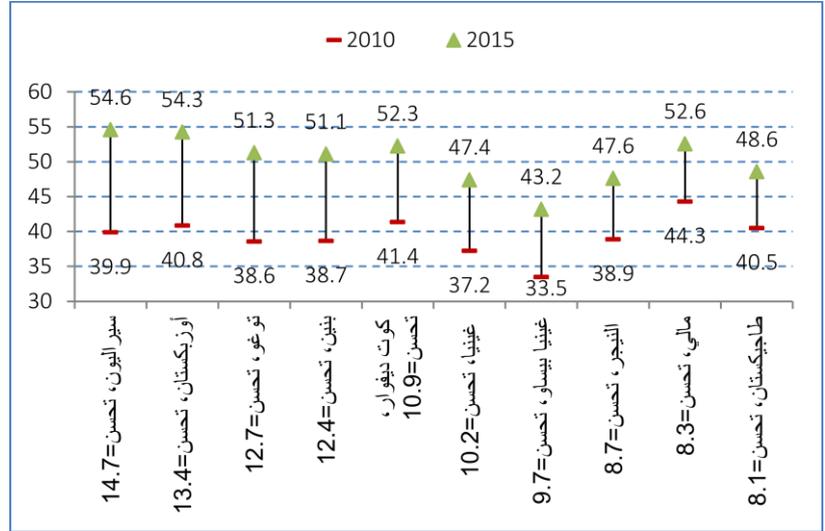
المصدر: قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015

ووفقا لمؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال، سجلت ماليزيا أعلى درجة في منظمة التعاون الإسلامي لسنة 2015 بنتيجة 78.8، وأعقبها بفارق ضئيل كل من الإمارات العربية المتحدة بنتيجة 76.8 والسعودية بنتيجة 70.0 (الشكل 8.3). و يظهر الشكل 8.3 أن بلدان مجلس التعاون الخليجي يؤدون بشكل جيد (باستثناء الكويت) مما يجعلها ضمن قائمة البلدان العشر الأولى في المنظمة. و من ناحية أخرى، فإن البلد الأقل تسجيلا للنقاط على المؤشر في المنظمة هي ليبيا، والتي حصلت على 33.3 سنة 2015، درجة منخفضة، تلتها كل من تشاد بنتيجة 37.3 وأفغانستان بنتيجة 41.2. ولوحظ أن معظم البلدان (10/6) في قائمة البلدان العشر الأخيرة في المنظمة تنتمي لمنطقة أفريقيا جنوب الصحراء.

و على مدى السنوات الخمس الماضية قطعت بعض بلدان المنظمة أشواطاً جيدة في تحسين مناخ الأعمال، كما هو مبين في الشكل 9.3. فقد حققت سيراليون أكبر تحسن من نتيجة 39.9 لسنة 2010 إلى درجة من 54.6 سنة 2015، وهو تحسن بمعدل 14.7 نقطة. ويمكن أن يعزى ذلك إلى الإصلاحات التي تقوم بها سيراليون التي أدت إلى تحسين رصيدها على المؤشرات الفرعية للحصول على الكهرباء وتسجيل الملكية (سيراليون جعل تسجيل الملكية أسهل عن طريق إدخال إجراء المسار السريع، انظر البنك الدولي 2014) و دفع

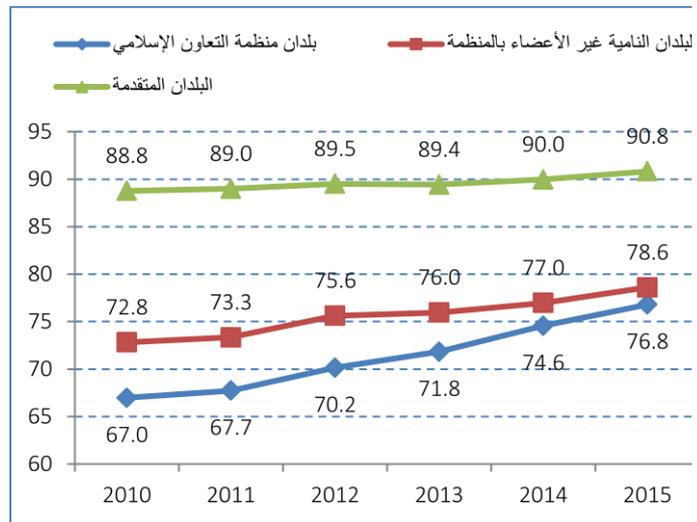
الضرائب و إنفاذ العقود، و تلميها أوزبكستان، التي تحسنت بقدر 13.4 نقطة، أي من 40.8 سنة 2010 إلى 54.3 سنة 2015. و بالإضافة إلى إدخال تحسينات كبيرة في مجالات بدء النشاط التجاري و تسجيل الملكية و دفع الضرائب و تسوية حالات الإعسار، كانت أوزبكستان أيضاً قادرة على تحسين مجال حماية المستثمرين عن طريق إدخال شرط لشركات المساهمة العامة و ذلك بالكشف عن المعلومات حول المعاملات مع الأطراف ذات الصلة في تقاريرها السنوية و وضع معايير أعلى للكشف و تكريس حق المساهمين في الحصول على جميع الوثائق المتعلقة بهذه المعاملات (البنك الدولي، 2014). و كانت توغو هي التي حققت ثالث أكبر تحسن بين عامي 2010 و 2015 مع زيادة بمقدار 12.7 نقطة، فقد حققت نجاحاً كبيراً في مجالات: بدء النشاط التجاري و استخراج تراخيص البناء و الحصول على الائتمان و تسوية حالات الإعسار.

الشكل: 9.3
بلدان المنظمة تحقق أكبر تحسن (2010-2015)



المصدر: قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015

الشكل: 10.3
مؤشر بدء النشاط التجاري



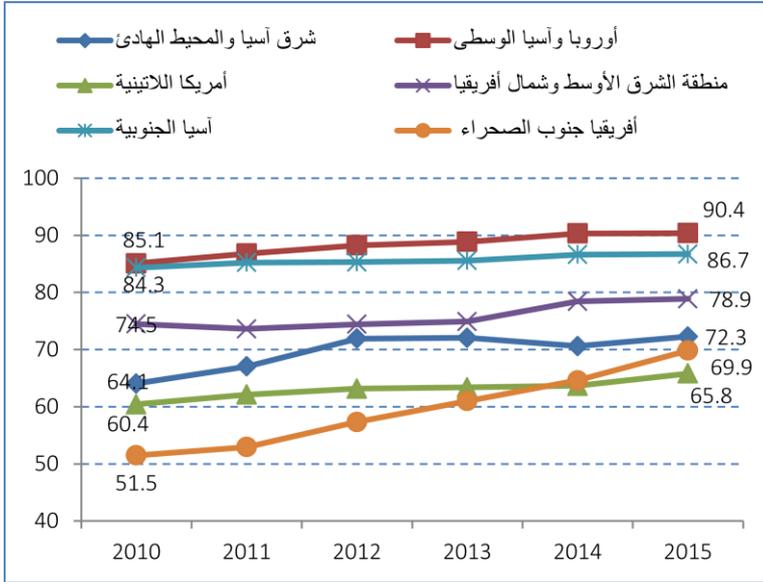
المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015

2.3.3 بدء النشاط التجاري

يسجل مؤشر بدء النشاط التجاري جميع الإجراءات المطلوبة رسمياً، أو تلك التي عادة ما يتم القيام بها، من رجل الأعمال ليبدأ بشكل رسمي نشاطا تجاريا أو صناعيا، فضلا عن الوقت والتكلفة اللازمين لإتمام هذه الإجراءات و الحد الأدنى المطلوب من رأس المال المدفوع. و يبين الشكل 10.3 مكانة بلدان منظمة التعاون الإسلامي بين مجموعات البلدان الأخرى على مؤشر بدء النشاط التجاري. و على الرغم من أن بلدان المنظمة سجلت مستوى أدنى من البلدان المتقدمة و البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة على هذا المؤشر إلا أن أدائها يتحسن للأفضل، فقد تحسن متوسط درجاتها على هذا

الشكل: 11.3

مؤشر بدء النشاط التجاري في بلدان المنظمة

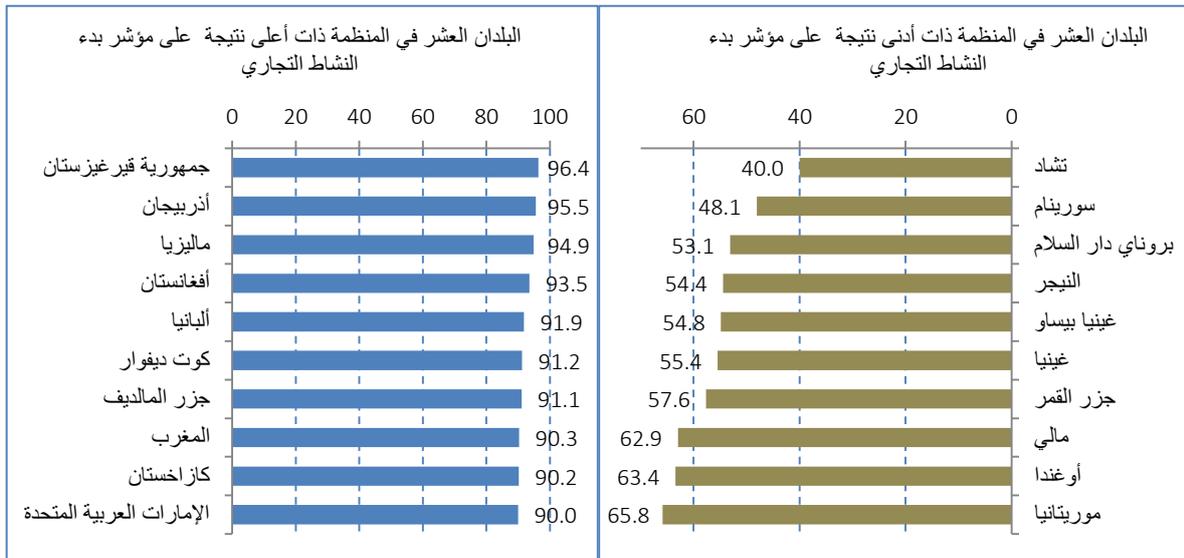


المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015.

المؤشر من 67.0 في 2010 إلى 76.8 سنة 2015، و هي على الطريق لإغلاق الفجوة نظرا للنتيجة التي سجلتها البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي.

الشكل: 12.3

بلدان المنظمة ذات أعلى وأدنى النتائج على مؤشر بدء النشاط التجاري 2015



المصدر: قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015.

وقد تحققت أعلى الدرجات على مؤشر بدء الأعمال من قبل بلدان منظمة التعاون الإسلامي في أوروبا وآسيا الوسطى، كما هو مبين في الشكل 11.3، فقد سجلت هذه البلدان درجة 90.4 سنة 2015 وهو على قدم المساواة مع النتيجة التي سجلت في البلدان المتقدمة. و تلتها بفارق ضئيل بلدان المنظمة في جنوب آسيا برصيد 86.7 سنة 2015، و تأتي بلدان المنظمة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في المركز الثالث برصيد 78.9. و بصفة عامة، سجلت جميع

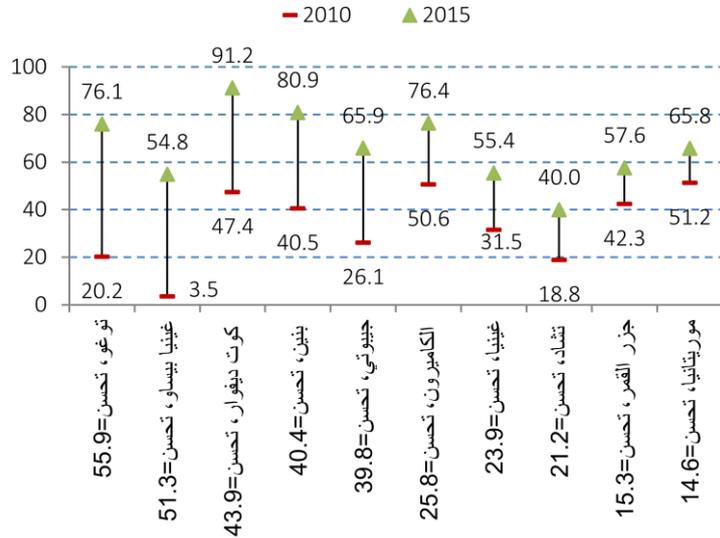
المناطق في منظمة التعاون الإسلامي تحسنا على مؤشرات بدء النشاط التجاري مع ملاحظة أكبر التحسنات في بلدان المنظمة بأفريقيا جنوب الصحراء (زيادة بمعدل 18.4، أي من 51.5 في 2010 إلى 69.9 سنة 2015) تليها بلدان المنظمة في شرق آسيا والمحيط الهادئ (زيادة بمعدل 8.2 من 64.1 إلى 72.3) ثم بلدان المنظمة في أوروبا وآسيا الوسطى (زيادة بمعدل 5.3 من 85.1 في 2010 إلى 90.4 سنة 2015).

و يبين الشكل 12.3 ترتيب بلدان المنظمة وفقا لأعلى وأدنى درجة على مؤشر بدء النشاط التجاري، و يلاحظ أن جميع بلدان المنظمة ذات الدرجة المرتفعة على المؤشر تساوت مع النتيجة التي لوحظت في البلدان المتقدمة. و يكشف هذا الشكل أيضا أن قائمة بلدان المنظمة ذات أدنى الدرجات على المؤشر غالبيتها من بلدان المنظمة في أفريقيا جنوب الصحراء.

و على الرغم من أن بلدان منظمة التعاون الإسلامي في أفريقيا جنوب الصحراء قد نالت درجات منخفضة على مؤشر بدء النشاط التجاري، إلا أنها سجلت مكاسب ملحوظة في مجال بدء النشاط التجاري (انظر الشكل 13.3). و يلاحظ أن توغو هي البلد الذي سجل أكبر تحسن في مجال بدء النشاط التجاري، الأمر الذي جعل بدء الأنشطة التجارية أسهل من خلال تمكين نظام الشبكات الواحد من نشر إشعارات التأسيس وإلغاء شرط الحصول على بطاقة المشغل الاقتصادية. و يتبع توغو غينيا بيساو التي سجلت تحسنا رائعا من الدرجة 3.5 في 2010 إلى 54.8 سنة 2015، و كان ثالث أكبر تحسن قد سجلته كوت ديفوار والتي جعلت بدء الأنشطة التجارية أسهل عن طريق خفض شرط الحد الأدنى من رأس المال و خفض تسجيل الرسوم و تمكين نظام الشبكات الواحد من نشر إشعارات التأسيس (البنك الدولي، 2014).

الشكل: 13.3

بلدان المنظمة ذات أكبر تحسن على مؤشر بدء النشاط التجاري بين سنتي 2010 و 2015

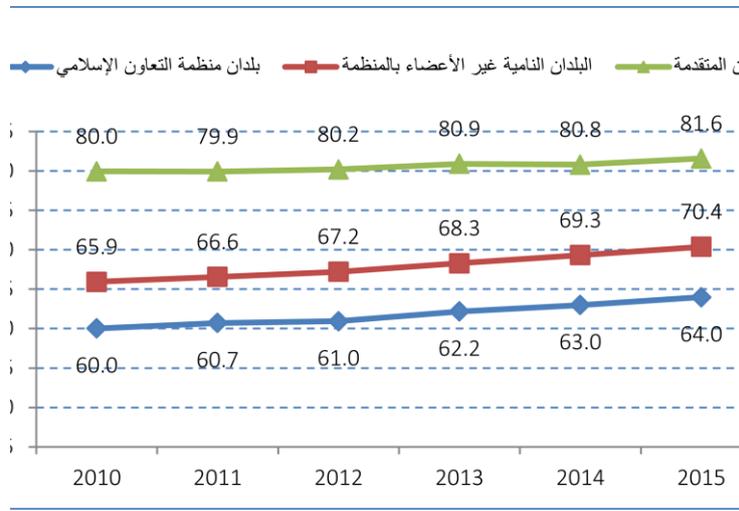


المصدر: قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015

3.3.3 الحصول على الكهرباء

كما تمت الإشارة من قبل، فإن الحصول على الكهرباء هو العائق الأول الذي تواجهه الشركات في العالم النامي. ويقيس مؤشر الحصول على الكهرباء جميع الإجراءات المطلوبة من النشاط التجاري للحصول على الكهرباء بصفة دائمة وإمدادات مستودع موحد. ويبين الشكل 14.3 أداء بلدان منظمة التعاون الإسلامي على هذا المؤشر مقارنة بمجموعات البلدان الأخرى. ففي بلدان المنظمة يعتبر الحصول على الكهرباء أكثر صعوبة بالنسبة

الشكل: 14.3
مؤشر الحصول على الكهرباء



المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015

للشركات مما هو عليه الحال في البلدان المتقدمة و البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة. وعلى الرغم من تحسن وضع بلدان المنظمة على مؤشر الحصول على الكهرباء و ذلك بالانتقال من درجة 60.0 لسنة 2010 إلى درجة 64.0 سنة 2015، إلا أنها ما تزال متأخرة عن البلدان المتقدمة التي سجلت 81.6 سنة 2015 و عن البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة التي سجلت 70.4 سنة 2015.

و يعتبر الحصول على الكهرباء أكثر سهولة في بلدان المنظمة الواقعة في شرق آسيا والمحيط الهادئ، تليها بلدان المنظمة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ثم بلدان المنظمة الواقعة في أمريكا اللاتينية (الشكل 15.3). و على الجانب الآخر، فقد لوحظ أن الحصول على الكهرباء أكثر مشقة للشركات في بلدان المنظمة الواقعة في جنوب آسيا، و تليها بلدان المنظمة في أفريقيا جنوب الصحراء ثم بلدان المنظمة الواقعة في أوروبا وآسيا الوسطى.

لا تتمتع بلدان شرق آسيا والمحيط الهادئ بأعلى درجة على مؤشر الحصول على الكهرباء فقط، بل هي أيضا البلدان التي سجلت أكبر تحسن على هذا المؤشر خلال السنوات القليلة الماضية. وقد حولها هذا التحسن تجاوز البقعة الأولى من بلدان المنظمة الواقعة بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. في سنة 2010، كانت بلدان المنظمة الواقعة بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا متقدمة بنتيجة 75.4 بالمقارنة مع 74.6 لبلدان المنظمة الواقعة في منطقة شرق آسيا والمحيط الهادئ. و مع ذلك، فإن بلدان المنظمة الواقعة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لم تحرز سوى زيادة متواضعة بمعدل 0.9 نقطة لتصل 76.3 سنة 2015 مقارنة مع تحسن كبير بلغ 7.6 نقطة ليصل إلى درجة 82.3 لبلدان المنظمة الواقعة في شرق آسيا والمحيط الهادئ. و كان ثاني أكبر تحسن في بلدان المنظمة قد سجل في أوروبا وآسيا الوسطى بنسبة 6.6 نقطة ليصل 60.1 درجة سنة 2015 عوض 53.6 لسنة 2010. و تأتي ثالثا بلدان المنظمة الواقعة بأفريقيا جنوب الصحراء التي تحسنت ب 5.5 نقطة لتصل درجة 52.8 سنة 2015 بدل 47.3 سنة 2010.

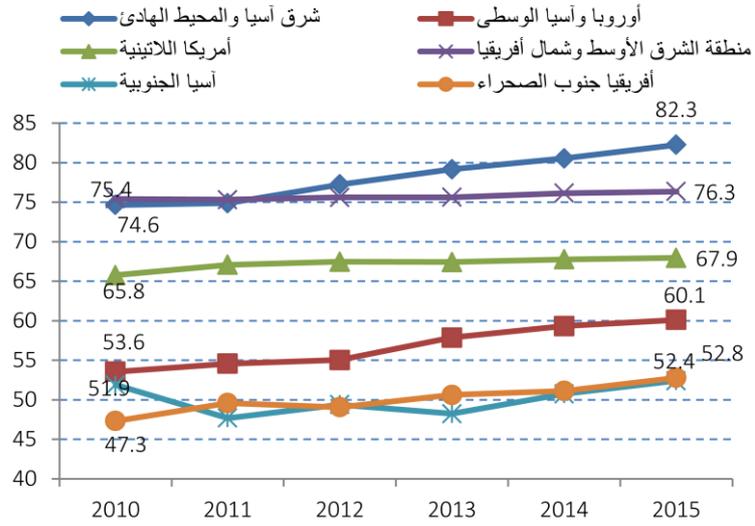
ويعتبر الحصول على الكهرباء أكثر سهولة في بلدان المنظمة الواقعة في شرق آسيا والمحيط الهادئ، تليها بلدان المنظمة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ثم بلدان المنظمة الواقعة في أمريكا اللاتينية (الشكل 15.3). وعلى الجانب الآخر، فقد لوحظ أن الحصول على الكهرباء أكثر مشقة للشركات في بلدان المنظمة الواقعة في جنوب آسيا، وتليها بلدان المنظمة في أفريقيا جنوب الصحراء ثم بلدان المنظمة الواقعة في أوروبا وآسيا الوسطى.

لأوسط و على مستوى البلد

الواحد، فإن هناك تفاوتاً كبيراً في سهولة الحصول على الكهرباء، كما يوضح ذلك الشكل 16.3. ففي الإمارات العربية المتحدة يسهل جداً على رجال الأعمال الحصول على الكهرباء، وهذا ما تدل عليه درجة 97.4 على مؤشر الحصول على الكهرباء، وهذه الدرجة العالية تصنف الإمارات العربية المتحدة رابعاً على الصعيد العالمي على مؤشر الحصول على الكهرباء خلف كوريا الجنوبية و تايوان و ألمانيا. المملكة العربية السعودية تأتي في المرتبة الثانية في بلدان المنظمة بنتيجة 88.1 و ماليزيا في المركز الثالث برصيد 86.7. ومن ناحية أخرى، واجهت الشركات

الشكل: 15.3

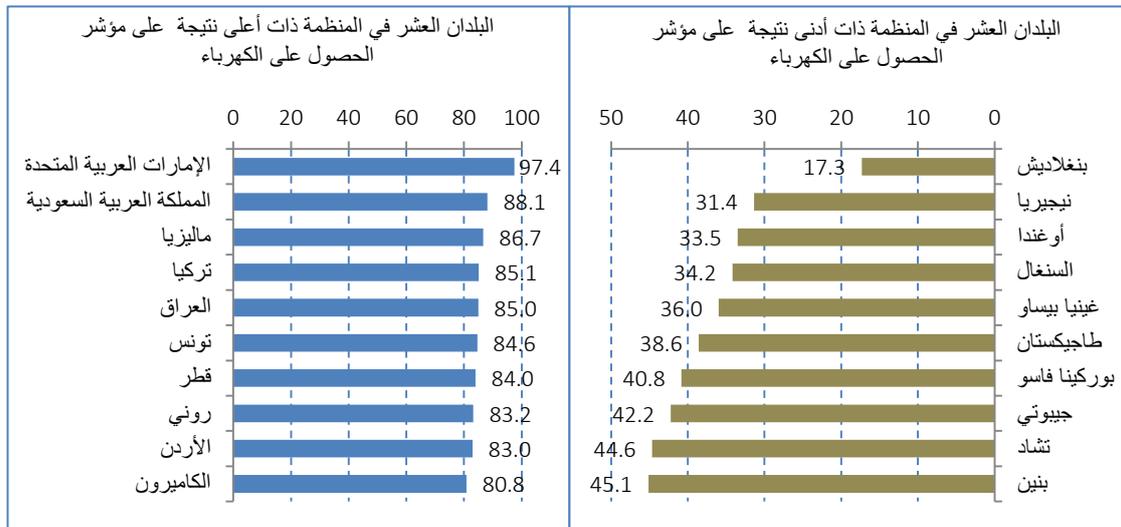
مؤشر الحصول على الكهرباء في بلدان المنظمة



المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015.

الشكل: 16.3

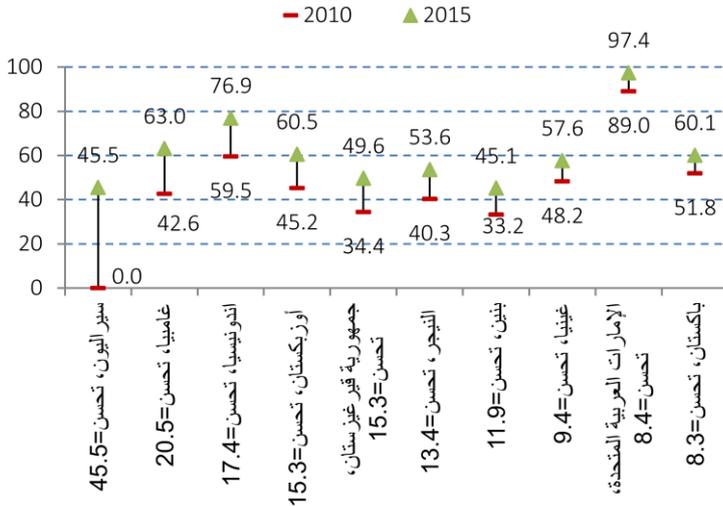
بلدان المنظمة ذات أعلى وأدنى النتائج على مؤشر الحصول على الكهرباء 2015



المصدر: قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015.

الشكل: 17.3

بلدان المنظمة ذات أكبر تحسن على مؤشر الحصول على الكهرباء بين 2010 و 2015

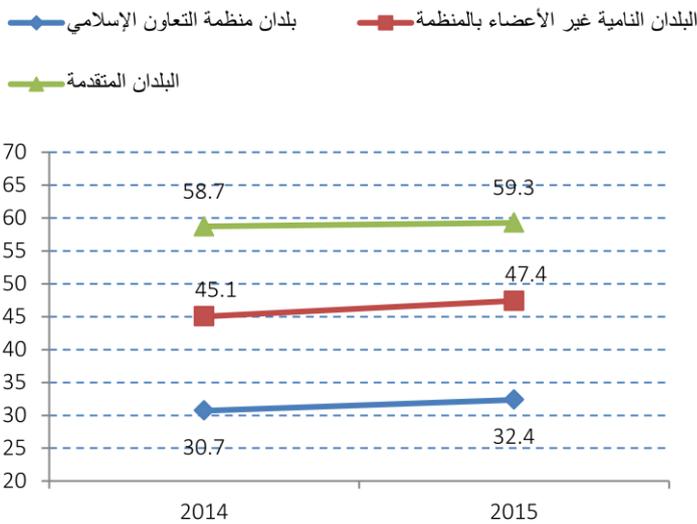


المصدر: قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015

2010 إلى 63.0 سنة 2015، وتبعها أندونيسيا التي حققت تحسنا بمعدل 17.4 نقطة من 59.5 درجة سنة 2010 إلى درجة 76.9 سنة 2015. وفي أندونيسيا جعلت شركة الكهرباء في جاكارتا الحصول على الكهرباء أسهل من خلال إلغاء حاجة المقاولين الكهربائيين الحصول على شهادات متعددة تضمن سلامة المنشآت الداخلية (البنك الدولي، 2014).

الشكل: 18.3

مؤشر الحصول على الائتمان



المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015

صعوبات كبيرة في الحصول على الكهرباء في بنغلاديش التي سجلت 17.3، تليها نيجيريا بنتيجة 31.4 ثم أوغندا بنتيجة 33.5.

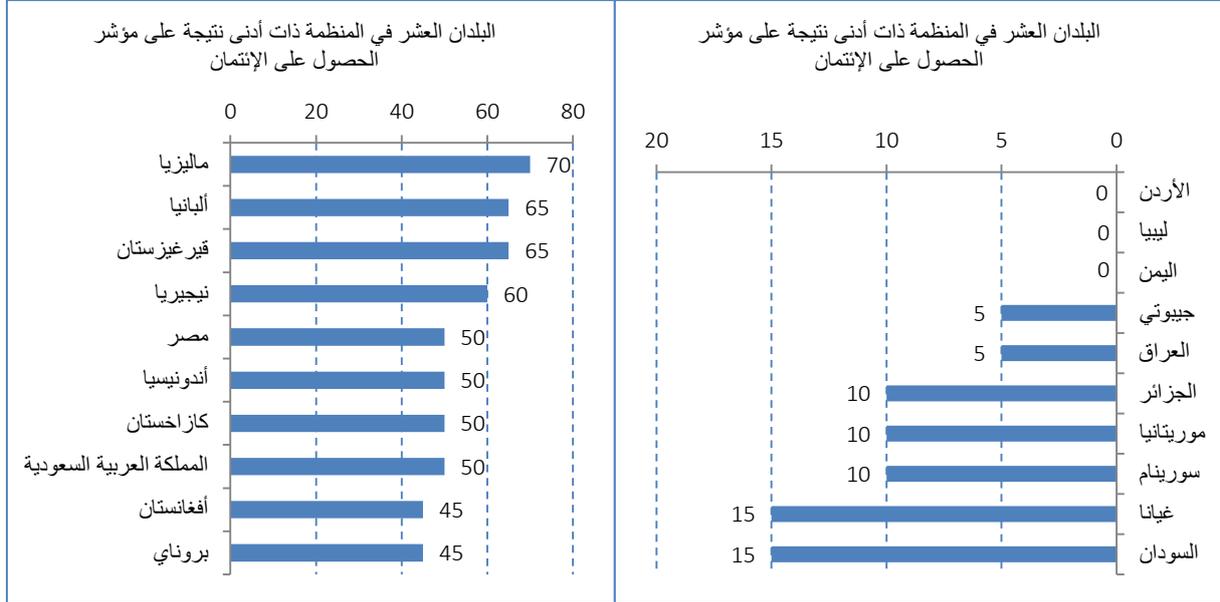
وقد سجل أكبر تحسن في الحصول على الكهرباء منذ 2010 في سيراليون التي سجلت قفزة من 45.5 نقطة على المؤشر (انظر الشكل 17.3)، ويمكن إعزاء هذه القفزة جزئيا إلى الإصلاحات التي أجريت في سيراليون التي جعلت الحصول على الكهرباء أسهل من خلال إلغاء ضرورة تقديم رسالة طلب ربط جديد قبل تقديم الطلب ما يجعل العملية أسرع من خلال توفير خدمات الموظفين في المرافق العامة. و سجلت غامبيا ثاني أكبر تحسن بين بلدان المنظمة على مؤشر الحصول على الكهرباء، بحيث تحسنت من نتيجة 42.6 لسنة

4.3.3 الحصول على الائتمان

تكتسي مسألة الإدماج المالي أهمية كبيرة في سياق البلدان النامية بوجه عام و بلدان منظمة التعاون الإسلامي بشكل خاص. و كواحد من المؤشرات الفرعية لمؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال، يقيس مؤشر الحصول على الائتمان الحقوق القانونية للمقرضين والمقرضين فيما يتعلق بالمعاملات المضمونة من خلال مجموعة واحدة من المؤشرات وتبادل المعلومات الائتمانية عن طريق أخرى. و تقيس مجموعة المؤشرات الأولى ما إذا كانت بعض الميزات التي تسهل الإقراض موجودة ضمن

الشكل: 19.3

بلدان المنظمة ذات أعلى وأدنى النتائج على مؤشر الحصول على الائتمان 2015

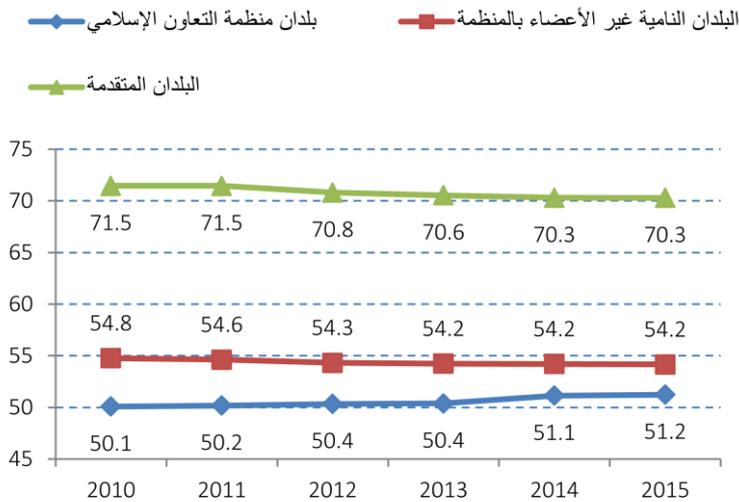


المصدر: قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015

قوانين الضمانات العينية والإفلاس المعمول بها. أما المجموعة الثانية فتقيس تغطية المعلومات الائتمانية، المتاحة عن طريق مقدمي خدمات التقارير الائتمانية مثل مكاتب الائتمان أو السجلات الائتمانية، و نطاقها و سهولة الحصول عليها.

الشكل: 20.3

مؤشر إنفاذ العقود



المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015

إن أداء بلدان منظمة التعاون الإسلامي، في المتوسط، ضعيف على مؤشر الحصول على الائتمان (الشكل 18.3)، وكان متوسط درجة هذه البلدان سنة 2015 هو 32.4، وهو رقم أقل بكثير من متوسط درجة 47.4 بالنسبة للبلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي و 59.3 بالنسبة للبلدان المتقدمة في نفس السنة.

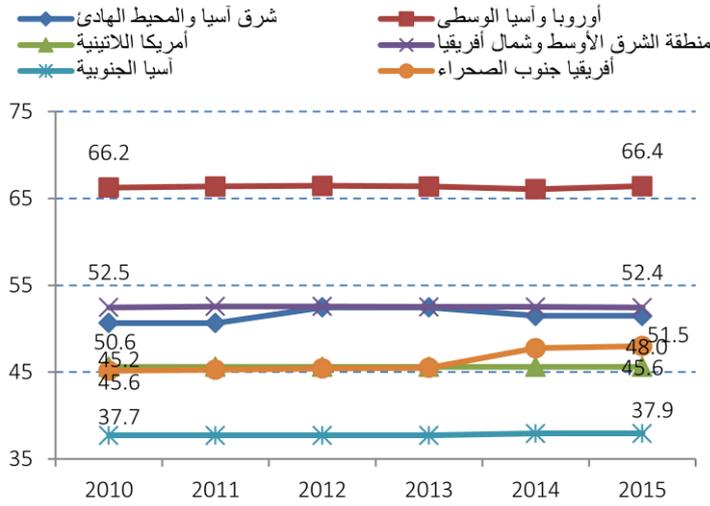
وقد سجلت أعلى الدرجات على مؤشر الحصول على الائتمان في ماليزيا التي سجلت نتيجة 70

(انظر الشكل 19.3)، تليها كل من ألبانيا و جمهورية قيرغيزستان اللتين سجلتا نفس الدرجة (65). وعلى الجانب الآخر، سجلت ثلاث بلدان من منظمة التعاون الإسلامي صفر على مؤشر الحصول على الائتمان، و هي كل من الأردن و ليبيا و اليمن.

5.3.3 إنفاذ العقود

تعتبر كفاءة النظام القضائي في حل النزاعات التجارية أيضا أمرا مهما للغاية في تحسين مناخ الأعمال والاستثمار. و بهذا الخصوص، فإن متوسط أداء بلدان منظمة التعاون الإسلامي على مؤشر إنفاذ العقود، كما هو مبين في الشكل 20.3 أقل من أداء البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة و البلدان المتقدمة. و مع ذلك، فإن الشيء الإيجابي لبلدان المنظمة هو أنه حين شهدت كلا من البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة و البلدان المتقدمة تدهورا طفيفا على هذا

الشكل: 21.3
مؤشر إنفاذ العقود في بلدان المنظمة

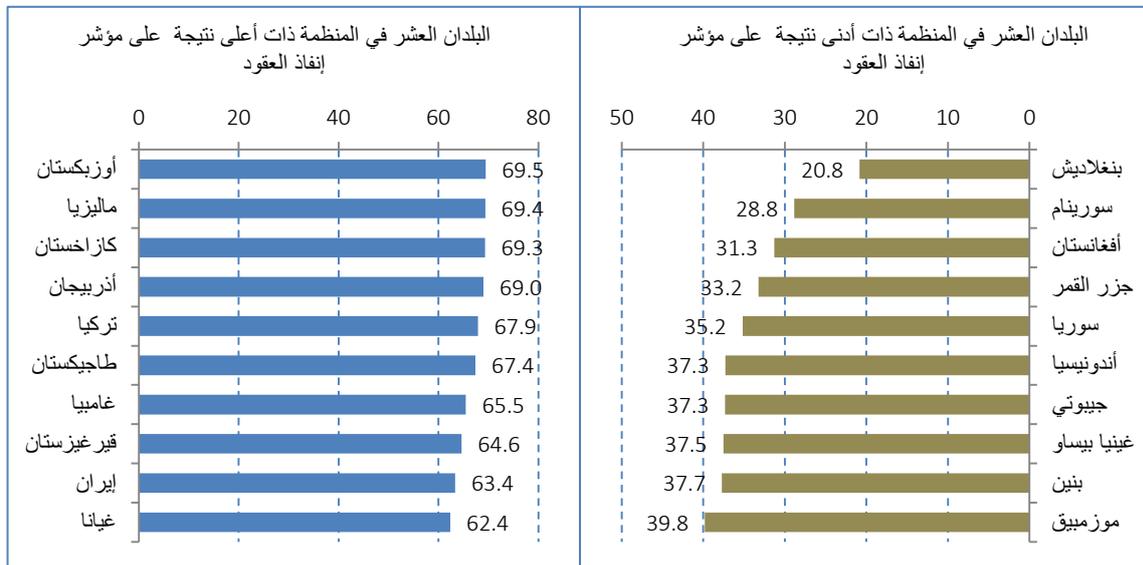


المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015

المؤشر خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2010 و 2015، شهدت هذه البلدان في المقابل تحسنا طفيفا من درجة 50.1 سنة 2010 إلى درجة 51.2 سنة 2015 .

الشكل: 22.3

بلدان المنظمة ذات أعلى وأدنى نتيجة على مؤشر إنفاذ العقود 2015



المصدر: قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015

خلال 2015، سجل أعلى متوسط على مؤشر إنفاذ العقود في بلدان منظمة التعاون الإسلامي في أوروبا وآسيا الوسطى برصيد 66.4، تليها بلدان المنظمة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا برصيد 52.4 ثم بلدان المنظمة في شرق آسيا والمحيط الهادئ بنتيجة 51.5. وكانت أدنى الدرجات في بلدان منظمة التعاون الإسلامي هي التي سجلتها بلدان جنوب آسيا حيث بلغ المتوسط 37.9، تليها أمريكا اللاتينية برصيد 45.6 ثم أفريقيا جنوب الصحراء برصيد 48.0 (انظر الشكل 21.3).

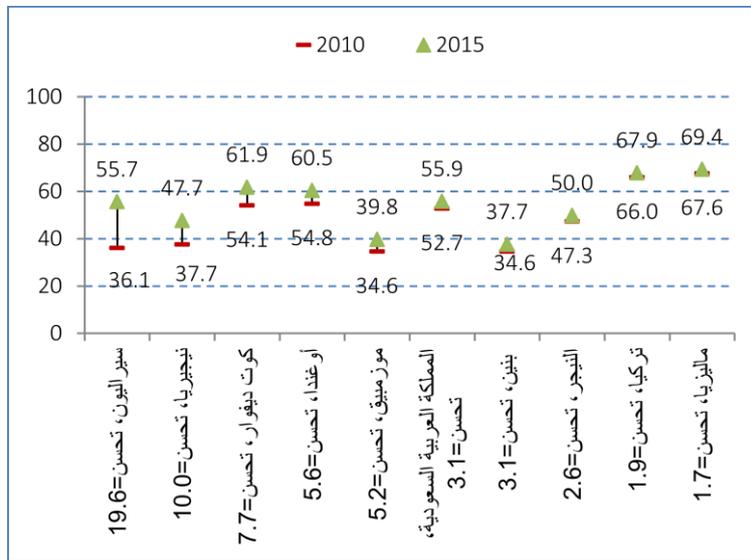
وسجلت أوزبكستان أعلى علامة على مؤشر إنفاذ العقود سنة 2015 بنتيجة 69.5، وتلتها بفارق ضئيل كل من ماليزيا وكازاخستان بنتيجة 69.4 و 69.3 على التوالي (الشكل 22.3). وتشكل قائمة البلدان العشر الأولى في المنظمة من حيث أعلى درجة على مؤشر إنفاذ العقود في غالبيتها من بلدان المنظمة الواقعة في أوروبا وآسيا

الوسطى، وهي بذلك ستة بلدان. أما بالنسبة للبلدان ذات الدرجات الدنيا، فإن بنغلاديش هي الأولى على القائمة بدرجة منخفضة 20.8 تليها سورينام بنتيجة 28.8 و أفغانستان بنتيجة 31.3.

وأخيرا، شهدت سيراليون أن أكبر تحسن في قيمة المؤشر، بحيث ارتفعت نتيجتها خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2010 و 2015 بنسبة 19.6 نقطة من 36.1 سنة 2010 إلى 55.7 سنة 2015 (الشكل 23.2)، تليها كل من نيجيريا التي سجلت تحسنا بلغ 10.0 درجات و كوت ديفوار بتحسن بنسبة 7.7 درجات.

الشكل: 23.3

بلدان المنظمة ذات أكبر تحسن على مؤشر إنفاذ العقود بين سنتي 2010 و 2015



المصدر: قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال لصندوق النقد الدولي، 2015



تحسين فعالية الاستثمار العام

بغرض معالجة تحديات التنمية الاجتماعية والاقتصادية وخلق بيئة مواتية للتنمية طويلة الأمد، تنهج الحكومات في كل المناطق سياسات متنوعة بهدف رفع مستويات المعيشة والتخفيف من حدة الفقر. وعموما فإن هناك وسائل عدة للسياسات، ولكن عندما يتعلق الأمر بالتنمية طويلة الأجل، فإن الأداة الرئيسية هي الاستثمار في رأس المال المادي والبشري. عادة ما لا تقدم استثمارات القطاع الخاص الشيء الكثير للتخفيف من حدة الفقر والرعاية المجتمعية الشاملة، كما أنها لا تتطرق بشكل كبير للمشاريع ذات الآثار الخارجية الكبيرة. وإذا ما انخرطت في مشاريع استثمارية واسعة النطاق فغالبا ما يكون ذلك نتيجة لاتفاق شراكة مع القطاع العام.

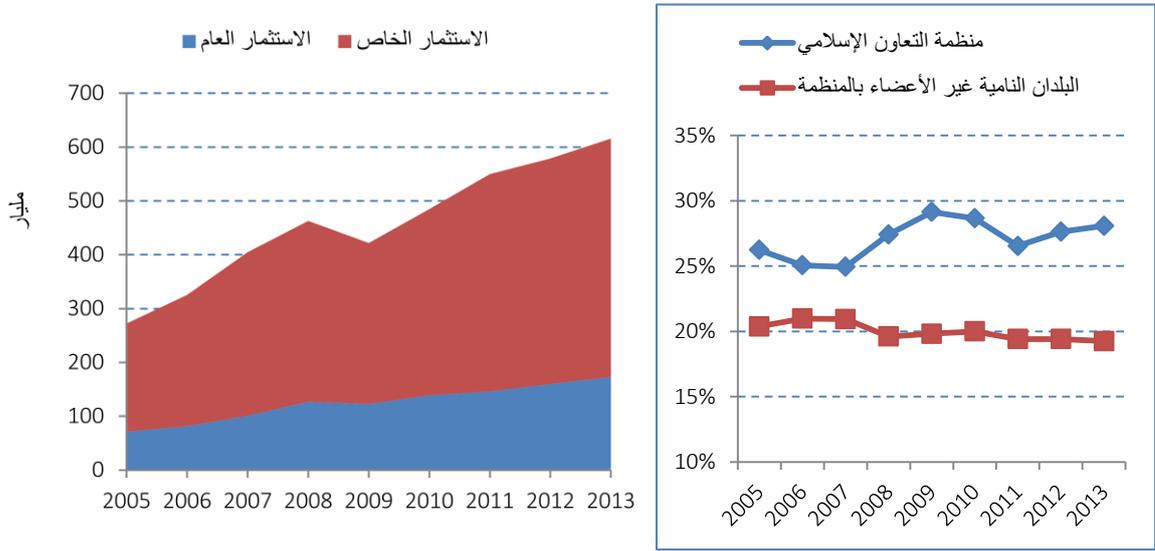
و من جهتها، تنفق الحكومات في ميادين كثيرة، بما في ذلك التعليم والصحة والحماية الاجتماعية والدفاع والبنية التحتية، من بين أمور أخرى، ولكن لا يمكن وصفها جميعا بالاستثمارات العامة. وتبعا لأولويات كل بلد، فقد يكون الاستثمار على شكل نفقات البنية التحتية مع تركيز قطاعي خاص، كأن يكون على النقل أو الطاقة مثلا، أو أنه قد يستهدف رأس المال البشري بشكل أكبر. لذلك يتعين على الحكومات اتخاذ قرارات حاسمة لتخصيص مواردها المحدودة على أمثل وجه لمختلف النفقات وخيارات الاستثمار، هذا لأن آثار هذه الخيارات على مجموعات منفصلة من الناس وعلى الأنشطة الاقتصادية في مختلف القطاعات قد تتطور مع مرور الزمن. و مع القلق المتزايد بخصوص تغير المناخ، فإنه من المهم أيضا مواءمة سياسات الاستثمار مع هذه المخاوف من أجل تحقيق التنمية المستدامة.

و يبدو أن إجمالي الاستثمارات في بلدان منظمة التعاون الإسلامي في تزايد لتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية. و يوضح الشكل 1.4 مجموع الاستثمارات العامة والخاصة التي أدلى بها 31 بلدا في المنظمة، والتي تتوفر حولها بيانات السلاسل الزمنية، خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2005 و 2013.

الشكل: 4.1

(أ) الاستثمار العام والخاص في بلدان منظمة التعاون الإسلامي (\$ الأمريكي الحالي)

(ب) حصة الاستثمار العام من مجموع الاستثمارات

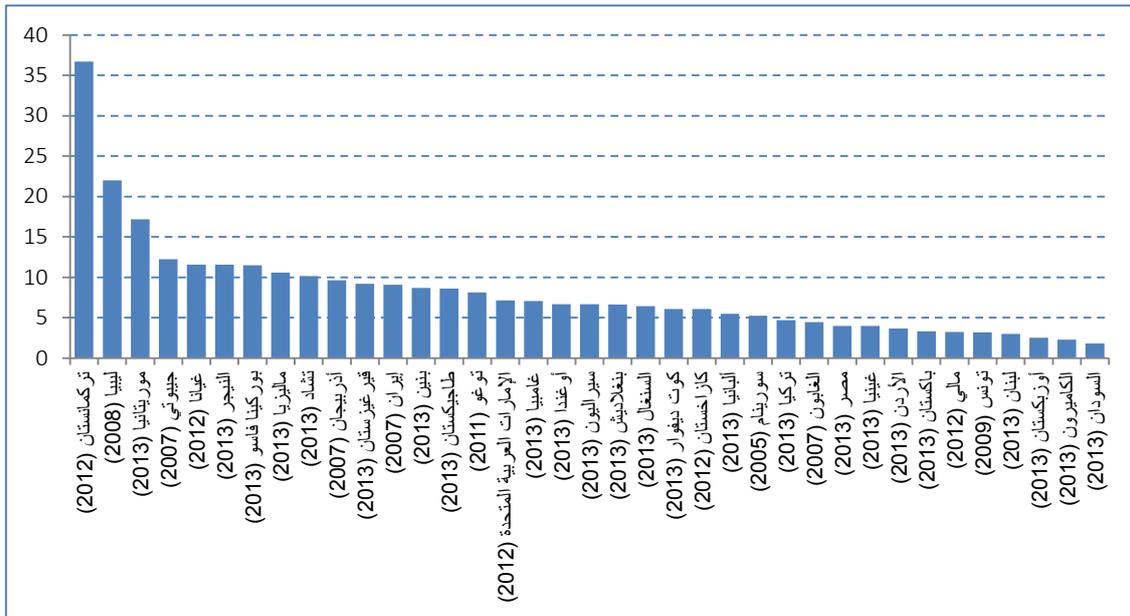


المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على مؤشرات التنمية العالمية، البنك الدولي. ملاحظة: 31 بلدا من المنظمة و 46 بلدا نامية غير الأعضاء بالمنظمة

و على مستوى البلد الواحد، و من بين بلدان المنظمة، سجلت تركمانستان أعلى حصة من الاستثمارات العامة بنسبة حصة 36.7% من الاستثمار العام في الناتج المحلي الإجمالي، تليها كل من ليبيا (22%) و موريتانيا (17.2%). من جهة أخرى، سجلت كل من السودان (1.8%) و الكاميرون (2.3%) و أوزبكستان (2.5%) أقل نسبة من الاستثمارات العامة.

الشكل: 4.2

حصة الاستثمار العام من الناتج المحلي الإجمالي



المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على مؤشرات التنمية العالمية، البنك الدولي. ملاحظة: آخر سنة متوفرة ل 37 بلدا من المنظمة

وعلى الرغم من زيادة حصة حجم الاستثمار العام في إجمالي الاستثمارات، إلا أن هناك أدلة كثيرة عن تبذير في نفقات الاستثمار العام، بما في ذلك مشاريع "الفيل الأبيض" التي تتميز بتجاوزات كبيرة في التكاليف والتأخير في الوقت وعدم كفاية الصيانة. فوفقاً لصندوق النقد الدولي (2015)، فإن حوالي 30% من القيمة المحتملة للاستثمار العام، في المتوسط، يتم فقدانها أثناء عملية الاستثمار لعدم الكفاءة. وتخلص الدراسة إلى أن زيادة كفاءة الاستثمار العام قد يضاعف من تأثيره على النمو، كما تتنبأ أيضاً بـ "ثغرات كفاءة" كبيرة في الإنفاق الاستثماري العام، وتبرز على أنه بتعزيز مؤسسات إدارة الاستثمار العام يمكن القضاء على ما يصل إلى ثلثي ثغرات الكفاءة.

وفي هذا الصدد، يناقش هذا القسم بعض القضايا الهامة في تحسين فعالية الاستثمارات العامة. يبدأ بتقييم هيكل النفقات العامة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي. وفي القسم الفرعي لهذا القسم نناقش القضايا السياسية الرئيسية في تحسين كفاءة وفعالية الاستثمارات العامة. بعد ذلك، يتم إجراء تحليل على سياسات الاستثمار القطاعي، وبشكل أكثر تحديداً في مجالات النقل والطاقة والزراعة. وينتهي القسم بعرض حول كيفية تحفيز الاستثمار العام من أجل التنمية المستدامة.

1.4 تقييم النفقات العمومية

تستخدم الحكومات الإنفاق العام لتحقيق كل من النمو الاقتصادي وأهداف الإنصاف، وغالباً ما يتشكل هذا الإنفاق من الاستثمارات طويلة الأجل في البنية التحتية والتعليم والصحة والبحث والتطوير والإنفاق الاجتماعي على المدى القصير في أمور مثل الضمان الاجتماعي والإعانات الغذائية المباشرة للأسر الفقيرة وكذلك النفقات العسكرية لتوفير الأمن لشعبها. لذلك فمن الضروري جداً أن يتم تخصيص الموارد وفقاً للأولويات التنموية للبلاد. ويتطلب وضع وتنفيذ أولويات الإنفاق العام تقييماً مفصلاً حول فوائد وتكاليف النفقات، وينبغي إجراء هذا التقييم على مستوى مثالي بحيث يكون هدف جميع النفقات تحقيق نتيجة واحدة، بيد أن هذه البيانات لا تتوفر بسهولة في كثير من الحالات.

يعتبر الإنفاق العام واحداً من الأدوات الرئيسية المستخدمة لتعزيز التنمية وتقليص الفوارق بين المناطق. وقد أظهرت الدراسات أن بعض الاستثمارات العامة في المناطق القروية، على سبيل المثال، تسهم إلى حد كبير في إجمالي النمو الاقتصادي وفي التقليص من حدة الفقر (IFPRI, 2007). ومن أجل تخصيص فعال للإنفاق العام لتعزيز النمو والتقليص من حدة الفقر، يجب على صناعات القرار الإلمام بشكل جيد بالكيفية التي تحول بها الاستثمارات العامة إلى أهداف محددة للتنمية. وقد تختلف عائدات الاستثمارات العامة والنفقات على نطاق واسع بين البلدان وكذلك داخل البلد الواحد، لذلك فإن استهداف الصعيد الإقليمي أمر بالغ الأهمية في تحقيق النمو والتقليص من حدة الفقر.

لا تتوفر بسهولة البيانات التفصيلية للإنفاق العام لمختلف الفئات الفرعية. وقد تم تجميع أكثر البيانات شمولاً وتوفراً للعموم حول الإنفاق العام من قبل المعهد الدولي لبحوث السياسات الغذائية (IFPRI) في إطار قاعدة بيانات إحصائيات الإنفاق العام للتنمية الاقتصادية (SPEED) للفترة الممتدة بين 1980 و 2011. وتتوفر البيانات حول ثمانية قطاعات مختلفة: الزراعة والتعليم والصحة والدفاع والحماية الاجتماعية والتعدين والنقل والاتصالات. واستناداً إلى قاعدة البيانات هذه، يبين لنا الشكل 3.4 حصص إجمالي النفقات على قطاعات

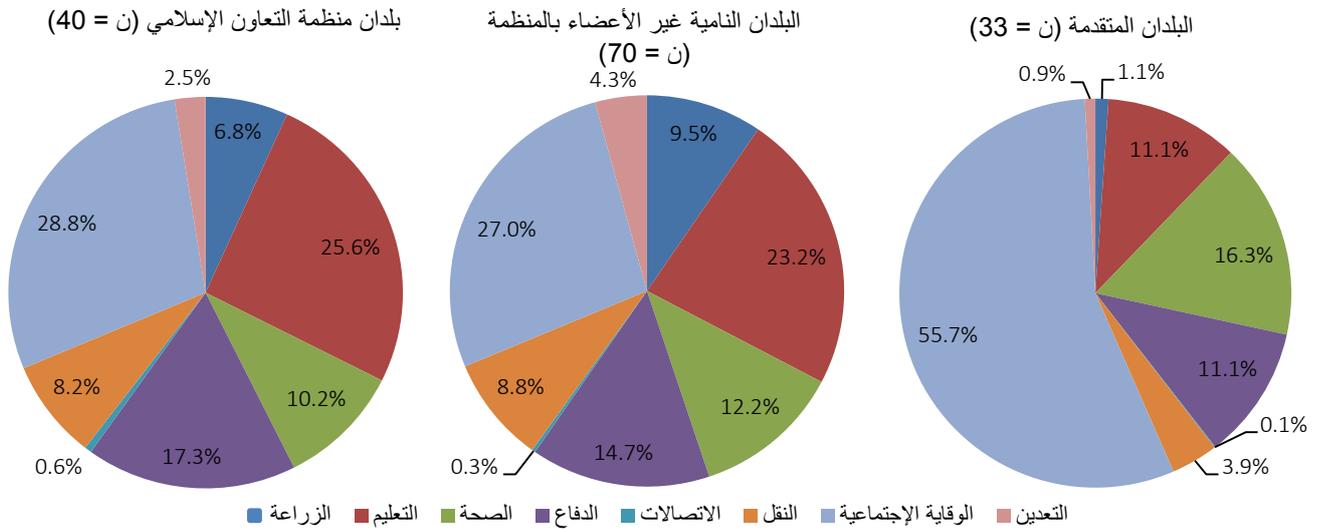
مختلفة في ثلاث مجموعات من البلدان. ويتم احتساب الحصص باستخدام أحدث البيانات المتاحة بين 2005 و2011، بالسعر الثابت للدولار (2005) و تعادل القوة الشرائية العالمية، لـ 40 بلدا في منظمة التعاون الإسلامي و 70 من البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي و 33 من البلدان المتقدمة .

ويخصص الجزء الأكبر من الموارد العامة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي، بحصة 28.8%، لبرامج الحماية الاجتماعية وتلبيها نفقات التعليم بنسبة 25.6%. وهذه أيضا هي أعلى حصة مخصصة من الموارد للتعليم في كل مجموعات البلدان، حيث بلغت نسبة الحصص في البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة و في البلدان المتقدمة 23.2% و 11.1% على التوالي. و نال قطاع الدفاع ثالث أكبر حصة في الإنفاق العام في بلدان المنظمة و تمثل 17.3% من إجمالي الإنفاق العام. و مرة أخرى، بالمقارنة مع مجموعات البلدان الأخرى، نجد أن قطاع الدفاع في بلدان المنظمة قد خصصت له الحصة الأكبر. و مثلت النفقات المتعلقة بالاستثمار في رأس المال البشري و المادي مجتمعة، و التي تشمل التعليم و الصحة و الاتصالات و النقل، 44.6% من إجمالي الإنفاق العام. و في الوقت الذي يكاد يكون فيه هذا الرقم نفسه في البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي (44.5%)، نجد أنه يقل بكثير في البلدان المتقدمة (31.4%).

و عموما، فإن البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي أظهرت عن بنية مماثلة لبلدان المنظمة من حيث تخصيص الموارد من النفقات العامة، و تخصص معظم النفقات للحماية الاجتماعية و التعليم و الدفاع. من ناحية أخرى، بما أن البنية التحتية وكذلك نظام التعليم في صحة جيدة، فإنه يتم تخصيص معظم الموارد في البلدان المتقدمة للحماية الاجتماعية و الصحية لسكان كبار السن.

وأخيرا، يبين الشكل 4.4 توزيع البلدان فيما يتعلق بنسب النفقات القطاعية من الناتج المحلي الإجمالي في كل مجموعات البلدان. ففي الوقت الذي تخصص فيه فقط سبع بلدان من المنظمة أكثر من 5% من الناتج المحلي

الشكل: 4.3
بنية الإنفاق العمومي



الإجمالي للتعليم، كان هذا الرقم هو 16 في البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة و 20 في البلدان المتقدمة. في الوقت الذي توزع فيه نفقات الحماية الاجتماعية بشكل غير متساو في جميع المناطق، يتم توزيعه بشكل غير متساو أكثر في البلدان المتقدمة. أنماط الإنفاق في دول منظمة التعاون الإسلامي هي أكثر مماثلة في الزراعة والصحة، في حين متباينة نسبياً في الفئات الأخرى. في حين تخصيص موارد كبيرة على التعليم والعديد من دول منظمة التعاون الإسلامي تخصص حصة ضئيلة من الإنفاق العام لنقل والبنية التحتية للاتصالات.

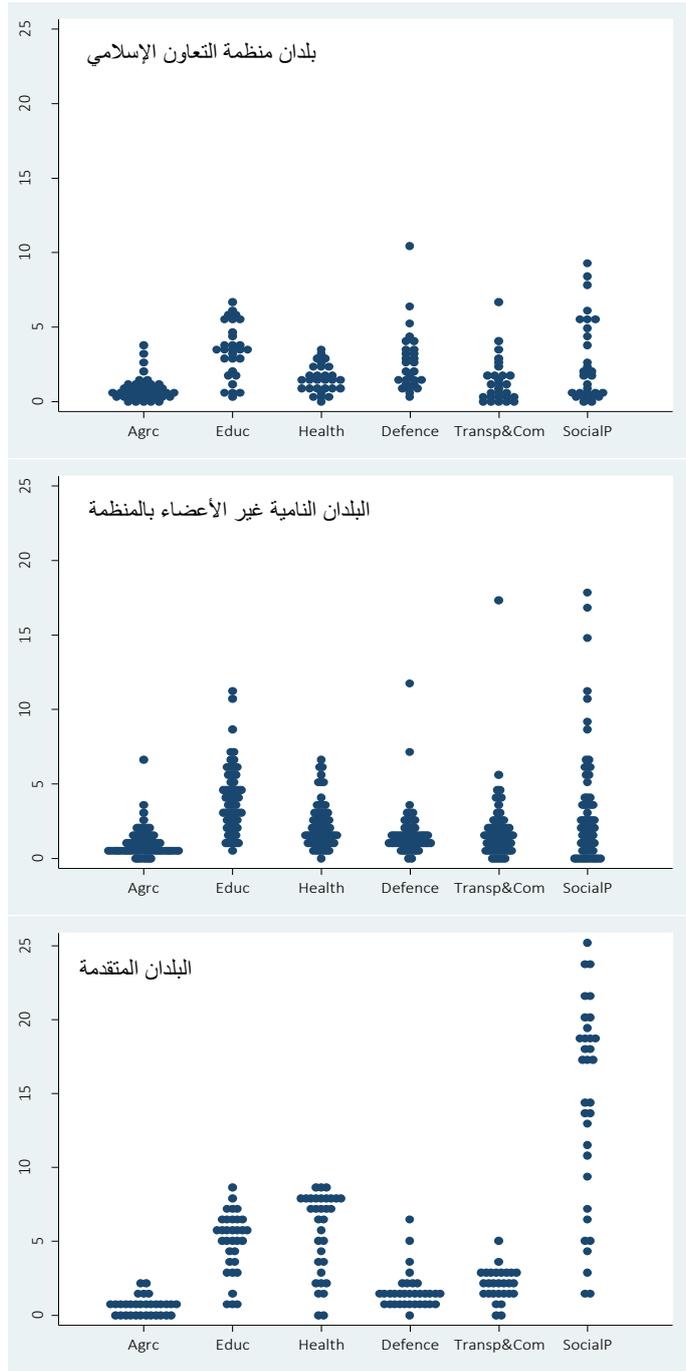
2.4 الأساس المنطقي للاستثمار العام وإدارته

قد يكون للتدخل الحكومي في الاقتصاد مبررات عدة، ولكن طبيعة هذا التدخل تؤثر على الناس في كثير من الجوانب. ولا تؤثر خيارات توزيع الاستثمارات جغرافياً و على القطاعات على نوعية الحياة و حسب، بل أيضاً على سلوك القطاع الخاص والناس أنفسهم في قراراتهم بخصوص مكان العيش أو القيام بالأعمال التجارية. و ينبغي بناء خيارات الاستثمار العام على تقييم دقيق بشأن التكاليف و العوائد المتوقعة من الخيارات البديلة، و ينبغي إدارته بشكل فعال حين الحسم في القرار لأن ذلك يمكن الاستثمارات العامة من تقوية النمو وتوفير الحوافز للقطاع الخاص لجذب الاستثمارات. في المقابل، إذا كانت هذه الاستثمارات مجرد هدر للموارد بسبب سوء الإدارة أو خيارات الاستثمار دون المستوى، فإن ذلك قد يعيق بشكل كبير فرص النمو.

بشكل عام، يعرف الاستثمار العام بالنفقات الرأسمالية في البنية التحتية المادية (مثل النقل والاتصالات السلوكية واللاسلكية وغيرها) و البنية التحتية الناعمة (مثل تنمية رأس المال البشري و البحث و التطوير...) يرفقها استخدام منتج يمتد لأكثر من سنة (OECD, 2014). و تتكون نفقات رأس المال من الاستثمارات المباشرة (أي إجمالي تكوين و مكتسبات رأس المال و رمي أقل للأصول غير المالية غير المنتجة) و الاستثمار غير المباشر، أو تحويلات رأس المال (أي منح الاستثمار

الشكل: 4.4

توزيع النفقات العامة



المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على قاعدة بيانات (SPEED). IFPRI.

والإعانات النقدية أو العينية). وكثيرا ما يستخدم إجمالي تكوين رأس المال الثابت (GFCF) كأفضل بديل للاستثمار العام المباشر متوفر.²

عادة ما يتجلى الاستثمار العام في شكل نفقات البنية التحتية مع إنتاجية لعدة عقود. ومع ذلك، فإن الإنفاق الحكومي على التعليم والصحة يساهم في تراكم رأس المال البشري في المجتمع مع فوائد موسعة. وعادة ما تصنف الحكومات هذه النفقات في خانة الإنفاق الراهن، وبالتالي ليس شكلا من أشكال الاستثمار العام. ففي الوقت الذي غالبا ما تنظر الحكومات لتكاليف الصيانة كشكل من أشكال الإنفاق الراهن، ينبغي التعامل معها على أنها نفقات رأسمالية، مادام غياب الصيانة قد يقلل من مدة إنتاجية أصل من أصول البنية التحتية (UNCTAD, 2009).

وبعد إيضاح تعريف ونطاق الاستثمار العام، يبقى من المهم أن نفهم الأساس المنطقي للاستثمار العام و آثاره و كيفية إدارته لتحقيق النتائج المتوقعة من الموارد المخصصة له. وكما تمت الإشارة سابقا، فإنه اعتبارا من سنة 2013 أنفقت 31 دولة في منظمة التعاون الإسلامي 173 مليار دولار في الاستثمار العام، وهو ما يمثل نسبة 28.1% من إجمالي الاستثمارات في هذه البلدان. وعلى الرغم من الاتجاه المتزايد للاستثمار العام في بلدان المنظمة، إلا أن الأزمة الاقتصادية العالمية الأخيرة أجبرت البلدان على اللجوء لاستراتيجيات الدعم المالي بسبب قيود الميزانية وانخفاض موارد للاستثمار العام. ومع ذلك، هناك حاجة إلى موارد كبيرة في البلدان النامية للاستثمار في بنية تحتية جديدة وفي البلدان المتقدمة لتغطية تكاليف الصيانة المرتبطة بالاستثمارات القديمة. إذا استمر الانكماش في الاستثمار العام و اتسعت الفجوة في البنية الأساسية في البلدان ذات المتطلبات الاستثمارية الكبيرة، فقد يؤدي ذلك إلى عواقب سلبية طويلة المدى على النمو.

1.2.4 الأساس المنطقي للاستثمار العام

هناك العديد من المبررات لتدخل الحكومة في الاقتصاد. ولفهم الأساس المنطقي للاستثمار العام، ينبغي طرح ثلاثة أسئلة أساسية:

- ما هي إخفاقات السوق التي تقود القطاع العام للتدخل في توفير السلع والخدمات؟
- ما هي التدخلات اللازمة للإنتاج الأمثل للسلع والخدمات؟
- ما هي الشروط اللازمة لضمان أن التدخلات تسفر عن النتائج المرجوة؟

و يفسر، من الناحية الفنية، سبب إنفاق الحكومات على الأصول العامة بوجود بعض أشكال فشل السوق. ففشل السوق يؤدي إلى نقص في الإمداد من قبل القطاع الخاص أو يستتبع الإجراءات الزائدة للمنتج الخاص. وفي حالات فشل السوق، هناك عدد من المبررات، ولكن اثنين منها، وهما الاحتكار الطبيعي والعوامل الخارجية، تمثلان حالة تستدعي التدخل الحكومي. ففي حالة الاحتكار الطبيعي، يقلل الإنتاج من خلال شركة واحدة من التكاليف التي تشمل في الغالب وفورات الحجم (أي تنزل تكاليف إنتاج الوحدة و يزداد الإنتاج)، وعادة ما ينتج الاحتكار الشيء القليل جدا و يكلف كثيرا. في مثل هذه الحالات، يمكن أن يؤدي التدخل الحكومي إلى المزيد من

² في هذا التقرير، يتم استخدام إجمالي تكوين رأس المال الثابت العام (GFCF) كبديل للاستثمار العام. تكوين رأس المال الثابت العام تعريف مفيد لكنه ضيق لأنه لا يغطي جميع النفقات العامة التي يمكن اعتبارها استثمارا. على سبيل المثال، عادة ما يصنف تدريب رأس المال البشري كاستهلاك، على الرغم من أن هذه النفقات قد يكون لها آثار طويلة الأمد.

الإنتاج بسعر أقل، كما يفترض أن يرفع أيضا من نسبة الرفاه الاجتماعي، و من أمثلة ذلك هي توزيع الكهرباء والمياه عن طريق المؤسسات العامة.

وتشكل العوامل الخارجية تبريرا تقليديا آخر لتدخل الحكومة. فقد تنشأ العوامل الخارجية إيجابية كانت أم سلبية إذا تم إنشاء فوائد و تكاليف إضافية من أنشطة الشركات التي لا تنعكس في مكاسب و تكاليف الشركة. ومع ذلك، فإن الشركات قد لا تدفع على الفوائد أو قد تستخدم الموارد التي لا تدفع عليها شيئا. وبالتالي، فإنها قد تنتج بشكل ملحوظ أكثر أو أقل من المستوى الأمثل اجتماعيا. وتعد العوامل الخارجية هي من بين المبررات الرئيسية لإشراك الحكومة في توفير خدمات التعليم والوقاية من الأمراض المعدية (البنك الدولي، 1998).

ويمكن أيضا تبرير التدخل الحكومي للتخفيف من حدة الفقر على أسس أخلاقية لإعادة توزيع الرفاهية. و كأشكال بديلة للتدخل، يمكن للحكومات إما أن توفر السلع و الخدمات بطريقة مباشرة (مثل شبكات الطرق والسكك الحديدية) أو توفر التمويل اللازم لإنتاج السلع والخدمات (مثل التعليم الابتدائي) أو توفر الدعم فقط (مثل ذلك المقدم للفقراء لحصولهم على الخدمات الأساسية).

عموما، إذا كانت هناك مبررات قوية لتدخل الحكومة للتعامل مع إخفاقات السوق، يجب التأكد من أن الفوائد تفوق التكاليف. لكن ليس هناك ما يضمن أن مسؤولي الحكومة سينجحون في هذه المهمة في حالات فشل الأسواق، فإذا لم تصمم التدخلات و تنفذ على أعلى درجة من الدقة، فإنها قد تخلق المزيد من المشاكل عوض حلها. و من أجل ضمان أن التدخلات ستنتج الأثر المطلوب، ينبغي أن تكون سلسلة من الشروط المتراوحة بين الترتيبات المؤسسية و الظروف التنظيمية سارية المفعول. و يتطرق القسم 3.4 للاستثمار العام الفعال بمزيد من التفصيل.

2.2.4 آثار الاستثمار العام

عادة ما ينظر إلى الاستثمارات العامة في الطاقة و النقل و الاتصالات السلكية و اللاسلكية على أنها تعبد الطريق لقدرات إنتاجية إضافية وتحفز النمو. و قد خلصت مجموعة كبيرة من الدراسات التجريبية إلى مساهمة إيجابية وكبيرة من الاستثمار العام في مستوى ونمو الناتج الكلي، لكن المقادير تختلف من دراسة إلى أخرى (انظر Straub، 2008 للناتج). و يعتقد أن المشاريع الحكومية أكثر فعالية في زيادة الإنتاج في البلدان ذات كفاءة أعلى من الاستثمار العام (الأبيض وآخرون، 2015). في المقابل، يعتبر الاستخدام غير الفعال لرأس المال العام واحدا من المحددات في تفسير الاختلافات في أداء النمو في مختلف البلدان (انظر على سبيل المثال، كالديرون وسيرفين، 2008).

في الوقت الذي تؤثر فيه الاستثمارات العامة على الإنتاج الخاص و الاستثمار والرفاه الاجتماعي بطرق مختلفة، سيكون لكل نوع من أنواع الاستثمارات العامة أثارا أكثر تحديدا على الرفاه الاجتماعي. و إذا ضربنا مثلا بالبنية التحتية للنقل، فإنها إذا كانت فعالة تحسن إنتاجية اليد العاملة من خلال تحسين تنقل العمال والفلاحين و وصولهم إلى الأسواق، كما أنه تقلل من معدل استهلاك رأس المال الخاص من خلال تحسين قدرة المركبات على التحمل، و تحسن أيضا من إمكانية ولوج الناس إلى التعليم و خدمات الصحة و تسهل غيرها من الخدمات العامة. و إذا لم تؤدي الاستثمارات لا تحسين نوعية الحياة، فإن هذا يشير إلى أن الموارد لا تستخدم على نحو فعال في تعزيز القدرة الإنتاجية للاقتصاد.

من ناحية أخرى، قد يكون للاستثمار العام أيضا آثار عكسية بمزاحمته للاستثمار الخاص. وهناك العديد من الأسباب المحتملة وهي ترتبط في معظمها بتمويل الاستثمار (ميش و وولف، 2008). فلو تم تمويل الاستثمارات العامة عن طريق فرض ضرائب ثقيلة، فإن هذا يقلل من ربحية الاستثمار الخاص ويزاحمه، وإذا تم تمويلها من الأسواق المالية المحلية، فإن هذا يقلل من الموارد المتاحة للاستثمار الخاص ويزيد من تكاليف الاقتراض بسبب ارتفاع أسعار الفائدة ويزاحم الاستثمار الخاص أيضا. وفي حالة تمويلها من الأسواق الدولية، فقد تكون العملة الوطنية أقوى نظرا للحجم الكبيرة من تدفقات العملة الأجنبية، وهذا قد يجعل قطاع الصناعات التحويلية أقل قدرة على المنافسة في الخارج.

ومع ذلك، توصلت دراسة إلى أن الاستثمار العام يكمل الاستثمار الخاص، وأنه في المتوسط ترتبط زيادة 10% في الاستثمار العام بزيادة بنسبة 2% في الاستثمار الخاص (Erden and Holcombe, 2005). وبالمثل، تطرق بحث حديث صادر عن صندوق النقد الدولي لآثار الاستثمار العام المترتبة في الاقتصاد الكلي وخلص إلى أن هذه الاستثمارات ترفع من الانتاج على المدى القصير والطويل وتزاحم الاستثمار الخاص وتقلل من البطالة (الأبيض وآخرون، 2015). ويقترح أنه بالنسبة للاقتصاديات المحددة احتياجاتها في البنية التحتية و ذات عمليات الاستثمار العام الفعالة و حيث يكون هناك تباطؤ اقتصادي و استيعاب نقدي، فإن هناك حجة قوية لزيادة الاستثمار العام في البنية التحتية. ويعتبر أيضا تحسين فعالية الاستثمار العام أمر بالغ الأهمية في التخفيف من المفاضلة الممكنة بين زيادة الانتاج وارتفاع الدين العام إلى الناتج المحلي الإجمالي. ويشير البحث إلى أن إحدى الأولويات الرئيسية في العديد من الاقتصادات، لا سيما في تلك التي تضعف فيها نسبيا فعالية الاستثمار العام، هو تحسين نوعية الاستثمار في البنية التحتية من خلال تحسين عملية الاستثمار العام.³

3.2.4 الاستثمار العام والسياسة المالية

يعتبر أيضا فهم تأثيرات الاستثمار العام مهما من وجهة نظر السياسة المالية. وهناك ثلاثة مبررات لذلك: (أ) يسهل خفض الاستثمارات العامة أكثر من خفض الإنفاق الجاري لأسباب سياسية وغيرها، (ب) تمنع قيود الاقتراض الخارجية الحكومات من القيام باستثمارات إنتاجية، و (ج) يمكن للسياسة المالية أن تلعب دورا مهما في دعم النمو والانتعاش خلال الأوقات الصعبة (Arslanalp et al., 2010).

وقد سجل الاستثمار العام في البلدان المتقدمة انخفاضا في السنوات الأخيرة نتيجة لضبط أوضاع المالية العامة في أعقاب الأزمة الاقتصادية العالمية. في واقع الأمر، كان الاستثمار في انخفاض قبل ذلك بسبب انخفاض المدخرات العامة و الانتهاء من الاستثمارات الكبرى في البنية التحتية و تقليص القطاع العام وتنامي دور القطاع العام في استثمارات البنية التحتية (صندوق النقد الدولي، 2005). ولذلك، كانت هناك أصوات تدعو لخلق حيز مالي⁴ لتمويل الاستثمارات العامة المهمة. ثانيا، تحتاج الحكومات عموما للاقتراض الخارجي على المدى الطويل من أجل القيام بهذا النوع من الاستثمارات العامة. وتعتمد قدرة الاقتراض لبلد ما في المقام الأول على سياسات

³ عموما، إذا كان الاستثمار العام في البنية التحتية مكملا لاستثمارات القطاع الخاص، فإن معدل العائد على استثمارات القطاع الخاص سيرتفع، ما يؤدي بالمستثمرين من القطاع الخاص للقيام بمزيد من الاستثمارات الرأسمالية. ومع ذلك، قد تزاحم الاستثمارات العامة الاستثمار الخاص إذا كانت تتنافس على نفس الموارد، وقد تكون هذه المزاحمة أكثر حدة إذا كانت منتجات القطاع العام في منافسة مباشرة مع السلع والخدمات التي يقدمها القطاع الخاص (Erden and Holcombe, 2005).

⁴ يدل الحيز المالي على مجال تخصصه الحكومة في الميزانية يتيح لها توفير الموارد للغرض المنشود دون التعرض لاستدامة موضعها المالي (هيلر، 2005).

الاقتصاد الكلي ثم قوة سجلاته الإدارية المالية والضريبية و مساهمة الاستثمارات العامة الممولة بالديون في النمو و أيضا القدرة التنافسية في التصدير. ولذلك، فإن البلدان ستسعى جاهدة لتحسين هذه الظروف من أجل تأمين الديون الخارجية لتمويل مشاريع استثمارية واسعة النطاق. و أخيرا، وفيما يتعلق بدور السياسة المالية في مواجهة التقلبات الدورية، عادة أن حزم التحفيز المالي تشمل إنفاقا كبيرا على الاستثمارات العامة من أجل تعزيز الإنتاجية والقدرة التنافسية للنمو في المستقبل⁵.

عدد قليل فقط من الحكومات حول العالم لديها القدرة على تمويل الاستثمارات في البنية التحتية دون اللجوء للاقتراض، و لكن هناك أيضا حدود للاقتراض. فإذا كانت كل الاستثمارات تحقق عوائد كافية على مر الزمن لتمويل الاستثمارات، سيكون من الأسهل العثور على موارد كافية، لكن بعض الاستثمارات قد تسفر عن المنافع غير النقدية فقط، دون أن تساهم مباشرة في ميزانية الحكومة. علاوة على ذلك، إذا كانت المعلومات متوفرة حول عوائد الاستثمارات العامة المحتملة، فإنه سيكون من الأسهل اتخاذ قرار بشأن حجم الموارد المخصصة للاستثمار وتوزيعها بفعالية أكبر. لكن هذه المعلومات نادرا ما تتوفر فتتخذ القرارات بنوع من الاعتباطية وتكون في كثير من الأحيان مهمة. في بعض الحالات، يمكن حصر إدرار الدخل لقلة الجودة المؤسسية والتنظيمية. لذلك، تبقى القدرة على تحمل الديون مسألة حاسمة بالنسبة للحكومات التي تواجه التحدي المتمثل في الحيز المالي، و خاصة في البلدان المنخفضة والمتوسطة الدخل.

هناك العديد من القضايا المتعلقة بسياسات مواجهة تحدي الحيز المالي، من بينها، ضمن أمور أخرى، قواعد الميزانية للبت في حجم ميزانية الاستثمار و المسؤولية المالية للحكومات دون الوطنية و مشاركة القطاع الخاص و المقاربات المؤسسية. و فيما يلي نناقش بعض القضايا المتعلقة بقواعد الميزانية. و فيما يتعلق بالقضايا الأخرى، نعرض بعض التحاليل والمناقشات في الأجزاء اللاحقة من هذا القسم.

و يركز تحليل السياسات المالية أساسا على الميزان المالي العام و إجمالي الدين العام. في هذا النهج، يتم تحديد الأهداف العامة للميزان المالي و الدين العام عند المستويات التي تدعم انتاجا محددًا و أهداف التضخم و ميزان المدفوعات و تضمن مسار الدين المستدام (صندوق النقد الدولي، 2004a). و يبقى مصدر القلق الرئيسي حول هذا النهج هو أنه قد يحد من قدرة البلدان على الاستفادة من الفرص المتاحة لتمويل مشاريع البنية التحتية عالية الجودة. و كنهج بديل، هناك توجه نحو استهداف الميزان المالي الجاري، الذي لا يشمل الاستثمارات العامة. باعتماد هذا النهج، يتوقع من الاستثمارات العامة أن تؤدي عن نفسها من خلال الاقتراض، ربما عن طريق إدرار أعلى للدخل العام في المستقبل. وبالرغم من مزاياه، مثل زيادة مخزون رأس المال و ضمان العدالة بين الأجيال، إلا أن هناك أيضا مخاوف من هذا النهج، و خاصة عندما لا تكون المشاريع الاستثمارية العامة ذات جودة عالية.

و بالنظر لمزايا و عيوب مختلف مناهج السياسة المالية تحت ظروف مختلفة، يبدو أنه من المهم أكثر التركيز على تعزيز الاستثمار العام المنتج بدلا من خيارات السياسة المالية. فبوجود مشاريع البنية التحتية الموضوعية بعناية، فإن الأهداف المالية في ظل مختلف المناهج ستدعم النمو و التنمية على المدى الطويل. و في ظل وجود آليات الفرز والرصد المناسبة، يمكن للحكومات أن تنجح في تمويل الاستثمارات المنتجة على نطاق واسع مع عوائد مالية واجتماعية عالية، و دون تقويض آفاق القدرة على تحمل الديون. و في هذا الصدد، فإنه من المهم تحديد الأثر

⁵ بلغت حصة الإنفاق على البنية التحتية في حزم التحفيز المالي للعام 2009-10 من بين بلدان مجموعة العشرين حوالي 20% في البلدان المتقدمة و أكثر من 50% في البلدان الناشئة (هورتون وآخرون 2009).

المالي للاستثمارات العامة القصير والطويل المدى مع تقييم دقيق المدى اتساق البرنامج الاستثماري مع التوافر المالي واستقرار الاقتصاد الكلي على المدى القصير والقدرة على تحمل الديون على المدى الطويل. ومن المهم أيضا ضمان أن الاستثمارات العامة ذات جودة عالية ومنتجة وفعالة من حيث التكلفة (صندوق النقد الدولي، 2004a). كما تم التوصل إلى أن المشاريع الممولة عن طريق الديون لها آثار توسعية أكبر من الاستثمارات الممولة على نحو لا ينتج عليه آثار عن طريق رفع الضرائب أو خفض النفقات الحكومية الأخرى (الأبيض وآخرون، 2015).

4.2.4 المفاضلات بين الاستثمار في رأس المال المادي والبشري

من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية، تشير الدلائل إلى أن المجالات الرئيسية للنفقات الاستثمارية تشمل النقل والبنية التحتية للاتصالات وتطوير رأس المال البشري وتشجيع الابتكار وتنمية القطاع الخاص (Mizell L. & D. Allain-Dupré, 2013). ومع ذلك، فإنه من الصعب تحديد أولويات الاستثمار و عادة ما يكون للحكومات تحيز نحو استثمارات رأس المال المادي. ليس من السهل تحديد آثار النمو الناجمة عن الاستثمارات في التعليم والصحة بسبب تعقيد وطول آثار هذه الاستثمارات.

بسبب الصعوبات في تقييم ربحية الاستثمارات، وخاصة في رأس المال البشري، يبقى بذلك التحدي قائما بالنسبة للحكومات لتخصيص الموارد المناسبة لمختلف أشكال الاستثمارات العامة. فبسبب اتساع الفجوة الاستثمارية في كلا المجالين تبقى المفاضلة في البلدان ذات الدخل المنخفض تحديا بارزا. في هذه البلدان، آثار الاستثمار في التعليم والصحة ثابتة مسبقا. ومع ذلك، فإنها تحتاج أيضا إلى الاستثمار في البنية التحتية المادية لتسخير مواردها الطبيعية وتطوير شبكات النقل وتوفير الكهرباء والاتصالات والمياه وخدمات الصرف الصحي لشعبها. وبالمثل، تواجه البلدان متوسطة الدخل تحديات مماثلة، وإذا فشلت في الاستثمار في رأس المال البشري وتحسين إنتاجيتها، فإنها قد تواجه اختناقات كبيرة في الحفاظ على النمو.

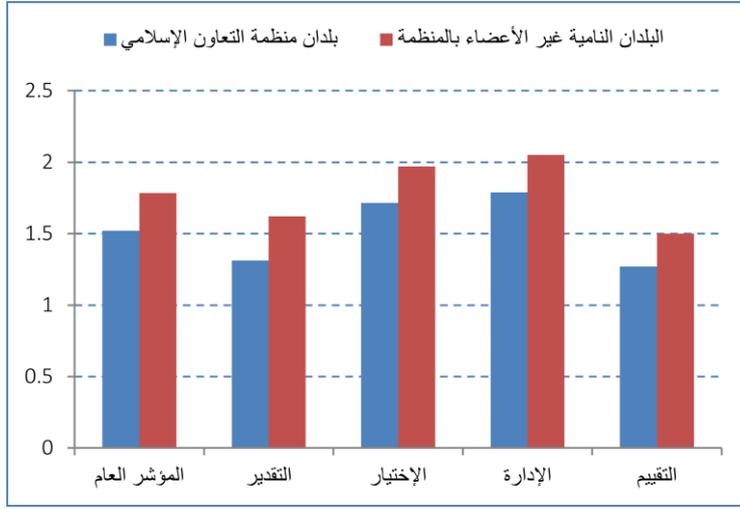
وتسبب قيود الميزانية ضغوطا كبيرة على الحكومات في تخصيص الموارد بشكل فعال وهي مدركة بشكل جيد أن تكاليف الاستثمار الراهن في مجالات معينة يمكن أن تكون عالية جدا. لذلك، في الوقت الذي يجب أن يكون تحديد المجالات ذات الأولوية لتخصيص الموارد على رأس جدول الأعمال، يتعين على الحكومات أيضا أن تسعى للتغلب على القيود المالية من خلال وضع مشاريع البنية التحتية المربحة التي سيتم تمويلها عن طريق قنوات بديلة، مثل القطاع الخاص أو مؤسسات التنمية الدولية.

3.4 تحسين فعالية الاستثمار العام

مع الجهود التي تبذلها الحكومات لتحقيق أهداف الاستثمار العام في ظل قيود مالية صارمة، يتجلى الدور المهم الذي تلعبه إدارة الاستثمارات العامة في تحسين كفاءة وفعالية الاستثمار العام. فضعف تخطيط وإدارة رقابة الاستثمار يمكن أن يقوض الآثار الإيجابية التي يمكن أن تحدثها الاستثمارات في النمو. ولذلك، فإن تأثير الاستثمار العام يعتمد إلى حد كبير على كيفية تعامل الحكومات مع ذلك

الشكل: 5.4

نتائج مؤشر إدارة الاستثمار العام



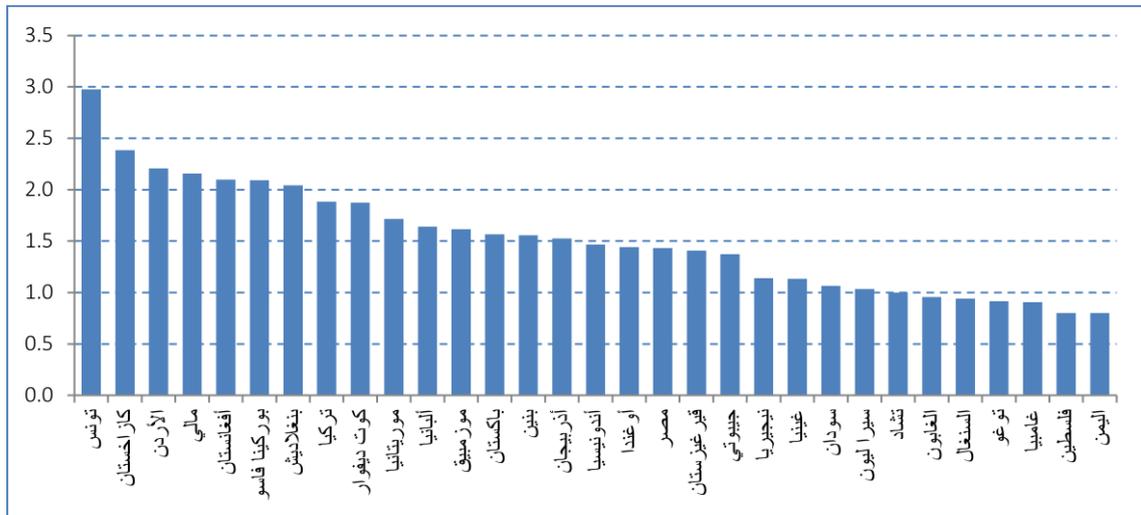
المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على مؤشر إدارة الاستثمارات العامة لصندوق النقد الدولي.

و يبين الشكل 5.4 متوسط أداء بلدان منظمة التعاون الإسلامي في كفاءة الاستثمار العام بناء على مؤشر إدارة الاستثمارات العامة الذي وضعه صندوق النقد الدولي (انظر الإطار 1.4 لمزيد من المعلومات حول المؤشر). و يظهر الشكل الدرجات المسجلة على المؤشر العام فضلا عن الفئات الفرعية الأربعة، ويغطي 71 بلدا ناميا، 31 منها من بلدان منظمة التعاون الإسلامي. وكما هو مبين في الشكل، فإن أداء بلدان منظمة التعاون الإسلامي في إدارة

الاستثمارات العامة ليس جيدا مثل البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة. فبمتوسط من 1.52 درجة فوق 4، تعكس بلدان المنظمة صورة عامة غير مرضية. وفي ترمين و تقييم المشاريع، نجد أن الأرقام أكثر كآبة، مع درجتي 1.31 و 1.27 على التوالي. و لكن في اختيار وإدارة مشاريع الاستثمار العام، تقدم بلدان المنظمة أداء أفضل نسبيا و تحقق درجتي 1.72 و 1.79 على التوالي في هذه الفئات. في جميع الفئات، تظهر البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة أداء أفضل ينعكس من خلال درجتي 0.2 و 0.3 الأعلى.

الشكل: 6.4

نتائج مؤشر إدارة الاستثمار العام



المصدر: مؤشر إدارة الاستثمارات العامة لصندوق النقد الدولي.

النافذة 1.4: مؤشر إدارة الاستثمار العام

يلتقط مؤشر إدارة الاستثمارات العامة (PIM) الجودة والكفاءة عبر أربع مراحل رئيسية من دورة الاستثمار العام: التقدير والاختيار والتنفيذ والتقييم. وفيما يلي وصف للعمليات الأساسية والممارسات الفضلى المرتبطة بأقوى نتيجة (4) في كل مرحلة.

التوجيه الاستراتيجي و تقدير المشروع: للحصول على أقصى درجة يتعين توفر خطة واضحة جدا للاستثمار العام و / أو استراتيجيات قطاعية لمعظم القطاعات، مع التكاليف الكاملة للنقطة المتكررة و نفقات الاستثمار، و وثيقة للنشر تشمل معايير التقدير بالتفصيل و الاضطلاع بشكل روتيني بالتقديرات الاقتصادية للمشاريع الكبيرة و أيضا توفر وشيكات مستقلة من طرف منظم أو مكتب تقدير.

اختيار المشروع واعداد الميزانية: للحصول على أقصى نتيجة يتعين توفر توقعات عدة سنوات و تبعا لذلك تحديد واضح للحدود القصوى للميزانية السنوية و معلومات مفصلة للحصول على حصة كبيرة من المشاريع الممولة من الجهات المانحة و استثمارات مختارة باستمرار و تغطية السياسات المالية والإطار المالي متوسط المدى من خلال مراجعة الهيئة التشريعية و المعلومات المتاحة للعموم على المجمع المالية الرئيسية و تقارير الحسابات الخارجية و منح العقود.

تنفيذ المشروع: للحصول على أقصى نتيجة يتعين توفر بيانات دقيقة عن المناهج المستعملة لمنح العقود العامة و عملية قانونية لتقديم الشكاوي المتعلقة بعملية الشراء و اتخاذ القرار بشأنها في الوقت المناسب و تنفيذ أكثر من 90 في المائة من ميزانية رأس المال و ضوابط شاملة للالتزام بالنقطة ثم المراجعة الداخلية للحسابات (التي تلي المعايير الدولية) لجميع الكيانات.

تقييم المشروعات و مراجعة الحسابات: للحصول على أقصى نتيجة يتعين إجراء تقييم بعد انتهاء المشروع، يتكلف به بشكل روتيني المراقب العام للحسابات أو المدير التنفيذي و توفر نفقات مدققة (التي ينبغي أن تمثل لمعايير المراجعة)، بما في ذلك الاستثمارات الرأسمالية، ثم في الأخير سجل الأصول كاملا و ساري المفعول.

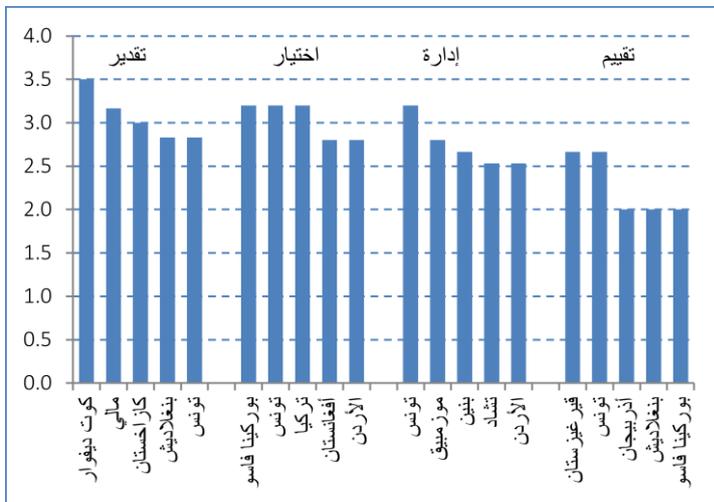
المصدر: Dabla-Norris و آخرون (2011) و صندوق النقد الدولي (2014)

و على مستوى البلد الواحد، فإن كل من تونس (2.97) و كازاخستان (2.38) و الأردن (2.21) هي البلدان ذات نظام إدارة الاستثمارات العامة الأكثر فعالية في منظمة التعاون الإسلامي (الشكل 6.4). و تحتل تونس المرتبة

الرابعة من بين واحد و سبعين بلدا ناميا تتوفر حوله البيانات. من جهة أخرى، سجلت كل من اليمن (0.8) و فلسطين (0.8) و غامبيا (0.91) أدنى المستويات من حيث كفاءة الاستثمار العام.

و بين لنا الشكل 7.4 بلدان منظمة التعاون الإسلامي الأولى مقسمة حسب الفئات الفرعية الأربعة لمؤشر إدارة الاستثمارات العامة. فقد حققت كوت ديفوار و مالي و كازاخستان أعلى الدرجات في فئة التقدير من بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي، و نفس

الشكل: 7.4 نتائج مؤشر إدارة الاستثمار العام



المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة بناء على مؤشر إدارة الاستثمارات العامة لصندوق النقد الدولي.

الشيء بالنسبة لبوركينا فاسو و تونس و تركيا في فئة الاختيار و تونس و موزمبيق و بنين على مستوى الإدارة ثم في الأخير جمهورية قيرغيزستان و تونس و أذربيجان على مستوى فئة التقييم.

1.3.4 أنظمة الاستثمار العام الوطني

إذا كانت هناك ثغرات كبيرة في الإدارة الفعالة للمشاريع الاستثمارية العامة، كما يتضح جزئياً أعلاه، فأي المناهج التي ينبغي اعتمادها لتحسين الفعالية؟ حدد راجارام وآخرون (2010) في دراسة حول سياسة البنك الدولي ثمانية صفات "يجب توفرها" (must have) في النظم الوطنية للاستثمار العام: (1) توجيه الاستثمار و تطوير المشاريع والاختيار الأولي؛ (2) تقدير رسمي للمشروع؛ (3) مراجعة مستقلة للتقدير؛ (4) اختيار المشاريع و إعداد الميزانية؛ (5) تنفيذ المشروع؛ (6) تعديل المشروع؛ (7) تشغيل المرافق ثم في الأخير (8) تقييم المشروع (الشكل 8.4).

و في هذا الإطار، ينبغي أن تسترشد سياسات الاستثمار بخطة وطنية أو وثائق استراتيجية أخرى تحدد أولويات التنمية على أعلى مستويات صنع القرار. علاوة على ذلك، يجب أن تكون هناك عملية رسمية لتطوير المشاريع، بحيث يتعين على المبادرين لمشروع ما إعداد ملف تعريفى للمشروع يشمل المعلومات الأساسية حوله و المشكلة التي يهدف لمعالجتها و هدف المشروع و الأنشطة الرئيسية و النتائج المتوقعة و الميزانية التقديرية للمشروع. و في المرحلة الثانية، يجب إجراء الاختيار الأولي لكل المشاريع المقترحة رسمياً للتأكد من أنها تلائم معايير الحد الأدنى

من التوافق مع الأهداف الاستراتيجية للحكومة. بعدها، قد تخضع المشاريع أو البرامج التي تتوفر فيها متطلبات الفحص الأول لفحص آخر مستقل و أكثر صرامة حول التكلفة والفوائد و وفعالية التكاليف و قيمتها الاجتماعية والاقتصادية.

و في مرحلة اختيار المشاريع و إعداد الميزانيات، ينبغي القيام بإجراء مستقل سياسياً بمشاركة خبراء تقنيين محليين و دوليين لاتخاذ القرار في اختيار المشاريع. و على الرغم من أن دورة تقييم المشاريع قد تأتي في جدول زمني مختلف، فإنه و من الضروري الربط بين المشروعات و دورة الميزانية لضمان توافقها مع أهداف المالية وإدارة الديون طويلة الأجل. و يشمل تنفيذ المشروع مجموعة عريضة من الجوانب، بما في ذلك كفاءة المشتريات و تنفيذ الميزانية في الوقت المناسب ثم رصد و رقابة داخلية دقيقة للميزانية. و لتجنب عدم التنفيذ التام للميزانيات و اقتصاد الرعب و الفساد، فإنه من الضروري وجود ترتيبات تنظيمية واضحة و قدرة إدارية كافية و تقارير دورية. و ينبغي أن يكون هناك قدر من المرونة في هذه العملية برمتها للسماح بالتغييرات في صرف الأموال لمراعاة التغييرات في ظروف المشروع.

الشكل: 8.4

مواصفات النظم الوطنية للاستثمار



النافذة 2.4: المناهج المؤسسية لتقوية تنفيذ المشاريع العامة: حالي النرويج والنمسا.

يعتبر تعزيز المؤسسات المالية، خاصة مع عملية إدارة الاستثمارات العامة المتكاملة وإطار السياسة المالية متوسطة المدى، أمرا مهما لتحسين كفاءة الاستثمار العام. وتقدم كل من النرويج والنمسا مثالين جيدين للمناهج الجديدة لتعزيز عملية صنع القرار الاستثماري العام.

فقد وضعت النرويج إطارا قويا لتعزيز نتائج الاستثمارات العامة الناجحة. وتم اعتماد هذا الإطار ذي المرحلتين (المعروف باسم خطة ضمان الجودة (QAS) سنة 2000 لتحسين جودة جميع المشاريع الممولة من طرف الدولة لأكثر من 500 مليون دولار من خلال إنشاء نظام يفصل بين السياسة والإدارة بشكل واضح. وكان الهدف هو ضمان تحسين الجودة في الدخول من خلال إنشاء نظام حيث يتم التفريق بوضوح بين السياسة والإدارة، مع وجود تفاعل مفهوم جدا بين هذين الجانبين. ساعد هذا النظام في خفض التكاليف للدولة وتحسين استخدام الأموال العامة، والتي تحولت إلى نتائج أكثر نجاحا للمشاريع.

ولخطة ضمان الجودة "باين" اثنين يساعدان على ضمان أن يخضع أي مشروع لتحليل شامل قبل الموافقة عليه. أول بوابة للنظام تركز على تحليل التكاليف والمنافع، بما في ذلك البدائل، قبل اتخاذ قرار حكومي. والبوابة الثانية تكون قبل أن يتم تقديم اقتراح رسمي للبرلمان وتخص استراتيجية إدارة المشروع، بما في ذلك آراء خبير استشاري مستقل على التكاليف. وقد ساهمت الخطة في منع الخلافات حول الاستخدام غير الفعال للأموال العامة وجلب المزيد من الاهتمام لتقديرات التكاليف.

وفي فترة ما بين المرحلتين، هناك العديد من محافل التنسيق حيث تجمع وزارة المالية المهتمين الرئيسيين للمناقشات، وهذا يؤدي إلى فهم مشترك وتعريف المصطلحات والمعايير المهنية في كثير من الأحيان. واعتبارا من عام 2013، وضعت خطة لمدة 13 عاما تشمل 160 مشروعا. وتشير الدلائل إلى أن QAS كان لها أثر إيجابي مع وفورات ملحوظة في التكاليف. وأظهر بحث أن 32 من أصل 40 مشروعا تم تقديمه إلى QAS في الفترة 09-2000 نفذ خلال فترة 12-2000، وتم الانتهاء منها داخل أو تحت إطار التكاليف. ويقدر إجمالي الادخار الصافي للمشاريع بنحو 7% من حجم الاستثمار الكلي.

كما تحركت أستراليا إلى عدم تسييس كل من التقييم وعمليات اتخاذ القرار للاستثمار العام. حيث أنشأت ما يعرف بالبنية التحتية لأستراليا، وكانت وظيفتها الرئيسية تقييم أولويات البنية التحتية بشكل مستقل عن وزارات البنية التحتية وحكومات الولايات. وكان الهدف هو الحصول على صورة أكثر وضوحا عن المشاريع التي حققت أكبر قدر من القيمة المالية بالنسبة لأولويات البنية التحتية الوطنية.

والعناصر الأساسية الأربعة لنهج أستراليا هي: إنشاء هيئة منفصلة عن حكومات الولايات والوزارات لتقديم تقييم مستقل لقيمة المشاريع المالية. إنشاء رف من المشاريع ذات الأولوية للتنفيذ، وترهن بتوافر التمويل؛ توفير منظور وطني حول أولويات البنية الأساسية وقدرة البنية التحتية لأستراليا على التغلب على أي توجه للإنفاق الوزاري أخذا بالاعتبار فقط مجموعة محدودة من الخيارات الاستثمارية.

المصادر: صندوق النقد الدولي (2014) و *Samsset* و *Volden* (2013) و أونكتاد (2009) و *Sutherland* وآخرون (2009).

و بمجرد الانتهاء من المشروع، ينبغي التأكد من أن المنشأة جاهزة للعمل و يمكنها تقديم الخدمات، و هذا الأمر يتطلب وجود آلية فعالة لتسليم مسؤولية إدارة العملية المستقبلية و الحفاظ على الأصول المنشأة و تمويل ملائم لوكالات تقديم الخدمات لتفعيل هذه الأصول و الحفاظ عليها. و أخيرا، يتعين القيام باستعراض مبدئي للانتهاء من المشروع و تقييمه بعد إنجازه، وهذه سمة مرغوب فيها لكنها في كثير من الأحيان غير حاضرة في الأنظمة الحكومية. و ينبغي أن يركز تقييم ما بعد إنجاز المشروع على مقارنة مخرجات المشروع ونتائجه بالأهداف المحددة في تصميم المشروع، و هذه أيضا سمة تفتقدها نظم إدارة الاستثمار العام في العديد من البلدان النامية.

يمكن أن يعزى انخفاض الكفاءة في الاستثمار العام إلى عدة أسباب، من بينها الاختيار غير الجيد للمشروع و التأخر في وضعه و إنجازه و وجود ممارسات فاسدة فيما يتعلق بالمشتريات و تجاوز التكاليف و عدم اكتمال المشاريع ثم الفشل في توظيف و الحفاظ على الأصول بشكل فعال بحيث تكون الفوائد أقل من المتوقع. لذلك ينبغي من الناحية المثالية أن تركز الاستثمارات العامة على زيادة الإنتاجية والقدرة التنافسية و البحث عن المجالات التي تدر أعلى نسبة من العائدات الاجتماعية و حيث أيضا نسبة العوامل الخارجية و الآثار الجانبية مهمة. و عندما يتعلق الأمر بالاستثمار في البنية التحتية، على سبيل المثال، فإن اختيار المشروع هو أهم شيء، لذا من المهم إنشاء مؤسسات قادرة على إعداد التخطيط و تحليل التكاليف و الفوائد. فإذا كان التركيز على الكمية، فمن الأرجح أن مستويات أعلى من الاستثمار العام لها آثار غير مرغوب فيها مثل مزاحمة الاستثمار الخاص مع مكاسب إنتاجية قليلة للاقتصاد. و في حالة التشوهات المرتبطة بعملية الاستثمار العام ، فإن هذا الأخير يميل إلى مزاحمة الاستثمار الخاص (Cavallo & Daude, 2008).

إن وجود الفساد هو أحد العوامل التي تشوه القرارات بشأن الاستثمار العام. ففي ظل وجود الفساد خلال عمليات اختيار المشاريع وتنفيذها، فإن بعض المشاريع ستوضع بطريقة سيئة و ستطلب إصلاحا مستمرا أو أنها لن تفعّل إطلاقا، و بالتالي لن تخلق الآثار المتوقعة على النمو. كما يمكن للفساد أن يقلل من النمو من خلال زيادة الاستثمار العام و النقص من إنتاجيته في المقابل أو عن طريق النقص من جودة البنية التحتية القائمة أو من خلال خفض الإيرادات الحكومية اللازمة لتمويل الإنفاق الإنتاجي (Davoodi و Tanzi ، 1998). مع ذلك، هناك أمثلة ناجحة جدا من عملية تنفيذ المشروع العام كحالات النرويج و النمسا بشكل خاص (انظر الإطار 2.4 لمزيد من التفاصيل حول نهجهما).

و حددت منظمة التعاون و التنمية في الميدان الاقتصادي (OECD) ثلاثة تحديات منهجية للحكامة متعددة المستويات للاستثمارات العامة التي تعيق تحقيق أفضل النتائج الممكنة:

الجدول 1.4: توصية مجلس منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي حول فعالية الاستثمارات العامة عبر المستويات الحكومية

التحديات	المبادئ	الأنشطة
أ. تنسيق الاستثمارات العامة عبر المستويات الحكومية والسياسات	1. الاستثمار باستخدام استراتيجية متكاملة مصممة خصيصاً لأماكن مختلفة	أ) تصميم وتنفيذ استراتيجيات الاستثمار المصممة خصيصاً للمكان وتهدف الاستثمارات للخدمة. ب) التماس التكامل والحد من الصراعات بين الاستراتيجيات القطاعية. ج) تشجيع إنتاج البيانات على المستويات المحلية ذات الصلة لإبلاغ استراتيجيات الاستثمار وتقديم أدلة لصنع القرار.
	2. اعتماد أدوات فعالة للتعاون والتنسيق بين المستويات الوطنية ودون الوطنية للحكومة	التنسيق عبر مستويات الحكومة لتعزيز كفاءة وفعالية الاستثمار العام.
	3. التنسيق أفقياً بين الحكومات المحلية للاستثمار في مجالات ذات صلة	توفير الحوافز و / أو البحث عن فرص التنسيق بين الحكومات الإقليمية و / أو المحلية لتناسب الاستثمارات العامة مع المنطقة الجغرافية ذات الصلة.
ب. تعزيز القدرات للاستثمار العام وتشجيع تعلم السياسة في جميع مستويات الحكومة	4. التقييم المسبق للأثار والمخاطر طويلة الأجل على الاستثمار العام	أ) استخدام التقييم الشامل طويل الأجل لاختيار الاستثمارات. ب) تقييم أنواع مختلفة من المخاطر وعدم التأكد المرتبطة بالاستثمارات العامة، بما في ذلك الآثار على المدى الطويل، في مرحلة مبكرة من دورة الاستثمار كجزء من التقييم.
	5. إشراك أصحاب المصلحة في جميع فترات دورة الاستثمار	أ) إشراك القطاعين العام والخاص وأصحاب المصلحة في المجتمع المدني في تصميم وتنفيذ استراتيجيات الاستثمارات العامة لتعزيز القيمة الاجتماعية والاقتصادية، وضمان المساءلة. ب) التماس التوازن عند دمج وجهات نظر الجهات المعنية، واتخاذ خطوات لمنع التأثيرات غير المتناسبة من قبل جماعات المصالح الخاصة.
	6. تعبئة الجهات الخاصة ومؤسسات التمويل لتنوع مصادر التمويل وتعزيز القدرات	أ) مطابقة ترتيبات التمويل الخاص لاحتياجات الاستثمار وقدرة الحكومة. لا سيما على المستوى المحلي. ب) إشراك الجهات الخاصة ومؤسسات التمويل في الاستثمار العام لتقديم المزيد وليس فقط التمويل.
	7. تعزيز خبرة الموظفين العموميين والمؤسسات العاملة في مجال الاستثمار العام	تعزيز قدرات كل من المسؤولين والمؤسسات المرتبطة بالاستثمارات العامة.
	8. التركيز على النتائج وتعزيز التعلم من الخبرات	توضيح النتائج التي تحققت من خلال الاستثمار العام ومتابعة آليات تحقيقها.
ج. ضمان ملائمة الظروف لإطار الاستثمار العام في جميع مستويات الحكومة	9. وضع إطار مالي متكيف وفقاً لأهداف استثمارية محددة	أ) توظيف إطار مالي متكيف وفقاً للأهداف المحددة للسياسات الاستثمارية المختلفة. ب) تحقيق ظروف مواتية للحكومات المحلية لتكون قادرة على استغلال إمكاناتها الخاصة لزيادة الإيرادات.
	10. تتطلب إدارة مالية سليمة وشفافة في جميع المستويات الحكومية	اعتماد ممارسات جيدة لوضع الميزانية والمساءلة المالية
	11. تعزيز الشفافية والاستخدام الاستراتيجي للمشتريات العامة في جميع المستويات الحكومية	أ) تعظيم الشفافية في جميع مراحل دورة المشتريات، وتعزيز الاحتراف في وظيفة الشراء، ووضع آليات واضحة للمساءلة والمراقبة. ب) استخدام المشتريات لضمان تقديم الخدمات العامة الفعالة أثناء السعي لتحقيق أهداف استراتيجية في مختلف المستويات الحكومية.
	12. الحرص على الجودة والاتساق في النظم الرقابية عبر المستويات الحكومية	متابعة عالية الجودة وتنظيم متماسك عبر المستويات الحكومية من خلال تقييم الإطار التنظيمي عند وضع الأولويات والبرامج الاستثمارية.

المصدر: منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (2014).

1. تحديات التنسيق: بالرغم من صعوبته، فإنه من المهم ضمان التنسيق بين القطاعات المختلفة و بين الأجهزة القضائية و بين الحكومات. إضافة إلى ذلك، فإن مصالح مختلف الأطراف الفاعلة المساهمة في الاستثمار العام قد تكون بحاجة للمواءمة.
2. تحديات القدرة: قد تفشل السياسات في تحقيق أهدافها إذا كانت قدرات إعداد و تنفيذ استراتيجيات الاستثمار ضعيفة. وتشير الدلائل إلى أن نتائج الاستثمار العام و النمو رهينة بما تقدمه الحكومة. فقد أثبتت العديد من الدراسات التجريبية الحديثة أن النقص في توفير رأس المال العام آثار نموه قد تكون مرتبطة بشكل خاص بوجود بيروقراطية فاشلة أو فاسدة (أصفهاني و راميريز، 2003).
3. التحديات في ظروف الإطار: من المهم مواءمة الممارسات الفضلى في إعداد الميزانية والمشتريات والجودة التنظيمية عبر مختلف مستويات الحكومة من أجل استثمار ناجح.

الجدول 2.4: التحديات الرئيسية للقدرة على الاستثمار العام للحكومات المحلية

حسب الحكومات الوطنية	حسب الحكومات الوطنية
- عدم مشاركة الجهات الخاصة	- الأولويات القطاعية المهيمنة على النهج المتكامل
- القدرة المالية المنخفضة للاستثمار العام	- ضعف التخطيط الاستراتيجي طويل الأجل للاستثمار العام؛ والتركيز على الأولويات في المدى القصير
- الافتقار إلى القدرات لإدارة المشتريات العامة	- صعوبة إشراك الشركات الخاصة
- زيادة الإجراءات الإدارية والروتين	- ضعف القدرات لإدارة الشراكة بين القطاعين العام والخاص
- رواتب موظفي الحكومة غير قادرة على المنافسة مع القطاع الخاص	

المصدر: Mizell و Allain-Dupré (2013).

تنتشر هذه التحديات على نطاق واسع و يمكن ملاحظتها في أي بلد. و بغرض معالجة هذه التحديات، اعتمد مجلس منظمة التعاون و التنمية في الميدان الاقتصادي مجموعة من التوصيات من أجل تحسين إدارة كفاءة الاستثمار العام، و يظهر لنا الجدول 1.4 هذه التوصيات. و تشمل ما مجموعه 12 مبدءا موزعا على ثلاث فئات. و تركز الفئة الأولى على أهمية خلق التكامل في السياسات والبرامج عبر المستويات الحكومية والسياسات الرامية إلى زيادة فعالية الاستثمارات العامة. و تشير الفئة الثانية لمجموعة من القدرات اللازم توفرها في جميع مستويات الحكومة لتعزيز ظروف الاستثمار الفعال و تشجيع التحسن المستمر في جميع مراحل المشاريع الاستثمارية، بدءا من اختيار استراتيجية الاستثمار حتى مرحلة التنفيذ و الرصد. و تركز الفئة الثالثة على أهمية الممارسات الفضلى في مجال اللامركزية المالية و إدارة المالية العامة و المشتريات العامة و جودة القوانين على جميع مستويات الحكومة. و تخص كل هذه التوصيات بشكل طبيعي بلدان منظمة التعاون الإسلامي و ينصح بشدة أن تراعي هذه البلدان هذه التوصيات قدر المستطاع لزيادة كفاءة الاستثمار العام بها.

لا تضطلع الحكومات المركزية بكل المشاريع الاستثمارية. فقد لوحظ بشكل متزايد أن العديد من الحكومات دون الوطنية تلعب دورا نشطا في وضع و تنفيذ العديد من المشاريع الاستثمارية. و وفقا ل Mizell و Allain-Dupré (2013)، فإنه ما يقرب من ثلثي الاستثمارات العامة يحصل على المستوى دون الوطني، وبالتالي فإن تعزيز القدرات دون الوطنية أصبح أمرا حاسما في تحسين كفاءة وفعالية الاستثمار العام. و ينبغي تحسين القدرات لضمان، من بين أمور أخرى، جودة الخيارات الاستثمارية و وفورات الحجم التي استغلت من خلال التنسيق عبر القانوني أو تخفيض التكاليف من خلال عمليات شراء أكثر تنافسية.

ومع ذلك، فإن الحكومات دون الوطنية بدورها تواجه تحديات في مختلف المجالات. و يبرز لنا الجدول 2.4 قائمة لبعض هذه التحديات، كما أسفر عنه استبيان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي. فحسب كل من الحكومات الوطنية ودون الوطنية، فإن إشراك القطاع الخاص في مشاريع الاستثمار العام المحلي يشكل تحديا كبيرا. و من بين التحديات الرئيسية الأخرى التي تواجهها الحكومات المحلية هي نقص القدرات في التخطيط وتسيير مختلف مراحل المشاريع الاستثمارية و محدودية القدرات المالية.

2.3.4 دور صناديق الثروة السيادية

تتوفر البلدان ذات المداخل الفجائية الكبيرة على فرصة فريدة لتسريع وتيرة النمو و النهوض بالتنوع من خلال استثمارات عامة فعالة. يمكن للاستثمار العام أن يلعب دورا بارزا في تعزيز النمو و آفاق تنمية طويلة الأجل، لكن مدى إسهامه في تحقيق هذا الهدف يبقى رهينا بكفاءته. استخدمت كل من أندونيسيا و ماليزيا عائدات النفط لتمويل الاستثمارات و قامت ب "دفعه كبيرة" في مجال التنمية الصناعية (Albino-War و آخرون، 2014). قد يسهم الإنفاق الرأسمالي العالي في أوضاع مالية هشّة و يقاوم الضعف المالي إلى انخفاض مفاجئ في أسعار السلع الأساسية و يدهور الوضع المالي، الشيء الذي يمكن تجنبه من خلال تحسين الكفاءة في الاستثمار العام. هذا هو الحال بصفة خاصة بالنسبة للبلدان ذات الأفق القصيرة من المداخل الفجائية، مثل البحرين وأذربيجان و سلطنة عمان، التي تبقى لها أقل من جيل قبل أن يتم استنفاد مواردها الطبيعية (Albino-War و آخرون، 2014).

عادة ما تنشئ البلدان الغنية بالموارد صناديق الثروة السيادية لإدارة المدخرات الوطنية لأغراض الاستثمار. حاليا، يتوفر 21 بلدا في منظمة التعاون الإسلامي على صندوق واحد للثروة السيادية أو أكثر، مع قيمة إجمالية للأصول تتجاوز 3.3 ترليون دولار (الجدول 3.4). ووفقا لإحصاءات معهد صناديق الثروة السيادية، فإنه اعتبارا من يوليو 2015 بلغت القيمة الإجمالية للأموال التي تديرها صناديق الثروة السيادية في العالم 7.36 ترليون دولار، و يعتبر جهاز أبوظبي للاستثمار (ADIA) أكبر صناديق الثروة السيادية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي بأصول تبلغ 773 مليار دولار و الثاني في العالم. و بامتلاكها لما يقرب من 45% من مجموع الأموال في العالم، تتمتع بلدان منظمة التعاون الإسلامي بفرصة فريدة لملء الفجوة الاستثمارية وتعزيز التنوع الاقتصادي.

لصناديق الثروة السيادية أهداف طويلة الأجل، بما في ذلك نقل الثروة بين الأجيال. فمعروف عنها أنها تستثمر في الأوراق المالية الخارجية نتيجة لعدد من الأسباب من بينها نقص فرص الاستثمار المحلي. فبعد الأزمة المالية، شجعت العوائد المنخفضة في البلدان المتقدمة السلطات الوطنية على الاستثمار محليا، و خاصة تمويل مشاريع البنية التحتية طويلة الأمد. لكن هذا يفتح المجال لبعض المخاطر المحتملة، بما في ذلك تقويض الجهود المبذولة للحفاظ على استقرار الاقتصاد الكلي و تصبح وسيلة "للاستثمارات" المنحازة سياسيا و التي لا تضيف إلى الثروة الوطنية شيئا (Gelb و آخرون، 2014). و للاستخدام الفعال لصناديق الثروة السيادية في الاستثمار المحلي، يجب ضمان أن الأموال ستستخدم في إطار خطة الاستثمار العام و بأن هناك تدفق مستدام من الأموال للاستثمار للتأكد من أنها لا تصبح مدمرة بسبب تقلبات كبيرة في تدفق الأموال إلى الاقتصاد الوطني. و من المهم أيضا ضمان أن موارد صناديق الثروة السيادية لا ينبغي أن تستخدم لتمويل الإنفاق العام بما يتجاوز ضوابط الموازنة، و ينبغي أن توجه إلى الفرص الاستثمارية الإنتاجية (Gelb و آخرون، 2014).

الجزء الثاني: تشجيع الاستثمار من أجل التنمية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي
4 تحسين فعالية الاستثمار العام

الجدول 3.4: صناديق الثروات السيادية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي			
البلد	الصناديق	الأصول (مليار دولار)	المصدر
الإمارات العربية المتحدة	هيئة أبو ظبي للاستثمار	773	البتترول
	مؤسسة دبي للاستثمار	183	غير سلعية
	مجلس أبو ظبي للاستثمار	110	البتترول
	شركة الاستثمارات البترولية الدولية	66.3	البتترول
	شركة مبادلة للتنمية	66.3	البتترول
	هيئة الإمارات للاستثمار	15	البتترول
	هيئة رأس الخيمة للاستثمار	1.2	البتترول
	مجموع	1,214.8	
المملكة العربية السعودية	مؤسسة النقد العربي السعودي القابضة الخارجية	757.2	البتترول
	صندوق الاستثمارات العامة	5.3	البتترول
	مجموع	762.5	البتترول
الكويت	سلطة الاستثمار الكويتية	592	البتترول
	سلطة الاستثمار القطرية	256	البتترول والغاز
كازاخستان	سامروك-كازينا للأوراق المالية	77.5	غير سلعية
	الصندوق الوطني كازاخستان	77	البتترول
	شركة الوطنية للاستثمار	2	البتترول
	مجموع	156.5	البتترول
ليبيا	سلطة الاستثمار الليبية	66	البتترول
	صندوق التنمية الوطنية في إيران	62	البتترول والغاز
الجزائر	صندوق تنظيم العائدات	50	البتترول
	الخزانة الوطنية	41.6	غير سلعية
بروناي	وكالة الاستثمار في بروناي	40	البتترول
	صندوق النفط الحكومي	37.3	البتترول
عمان	صندوق الاحتياطي العام للدولة	13	البتترول والغاز
	صندوق الاستثمار العماني	6	البتترول
	مجموع	19	البتترول
العراق	صندوق التنمية العراقي	18	البتترول
	شركة ممتلكات القابضة	10.5	غير سلعية
نيجيريا	هيئة الاستثمار السيادية النيجيرية	1.4	البتترول
	صندوق الاستثمار الاستراتيجي السنغالي	1	غير سلعية
فلسطين	صندوق الاستثمار الفلسطيني	0.8	غير سلعية
	صندوق الثروة السيادية الغابوني	0.4	البتترول
أندونيسيا	الوحدة الاستثمارية الحكومية	0.3	غير سلعية
	الصندوق الوطني لاحتياطيات الهيدروكربون	0.3	البتترول والغاز
تركمانستان	صندوق تحقيق الاستقرار التركمانستاني	لا يوجد	البتترول والغاز
	المجموع الإجمالي	3,330.4	

المصدر: معهد صناديق الثروة السيادية (SWFI)، يوليو 2015. <http://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/>

3.3.4 تحفيز الاستثمار من أجل تنمية مستدامة

على مدى العقود القادمة، سيتم استثمار تريليونات من الدولارات في البنية التحتية والخدمات في جميع أنحاء العالم⁶، وهذا من شأنه الحفاظ على الاستثمار في التكنولوجيات التقليدية والمسببة في انبعاثات كثيفة ولكنه في نفس الوقت يشكل خطراً على النمو في المستقبل. من ناحية أخرى، فإنه يوفر فرصة كبيرة إذا ما اعتمد نهجاً جديداً للاستثمار العام للحد من بناء مخاطر جديدة والعودة للاتجاه الحالي الذي يشهد تزايداً مستمراً في الخسائر الاقتصادية الناجمة عن الكوارث وتغيرات المناخ. ويتطلب هذا الأمر تحولاً من السياسات التقليدية بعيدة المدى للاستثمار إلى البدائل الخضراء من أجل تحقيق الأهداف البيئية والاستدامة. ويتطلب أيضاً إعادة تقييم الأولويات وتحويل حوافز الاستثمار نحو الطاقة المتجددة وإدارة النفايات الصديقة للبيئة وغيرها من عناصر التنمية المستدامة.

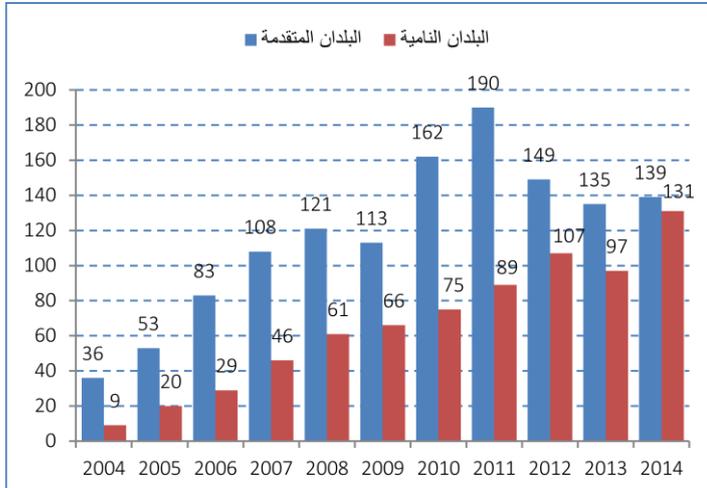
ويقدر معهد ماكينزي العالمي أن العمل الطويل للاقتصاد العالمي لا يتحمل معدلات التدهور في البيئة (معهد ماكينزي العالمي، 2011). لذلك يجب ملاءمة الاستثمارات القائمة والمستقبلية مع البيئة لتجنب المستويات الخطرة لتغير المناخ والآثار البيئية السلبية. وينبغي إيلاء اهتمام خاص بتشجيع الاستثمار في مجالات توليد الطاقة المتجددة وفعالية الطاقة والنقل المستدام والزراعة والغابات واستخدام الأراضي والنفايات ومياه الصرف الصحي. فزيادة الاستثمار في البنية التحتية للطاقة النظيفة يسهل الولوج بتكلفة فعالة للطاقة ويقلل من التلوث والتكاليف الصحية المرتبطة ويقلل من الاعتماد على الوقود الأحفوري ويني الابتكار كما يخلق فرص عمل جديدة. علاوة على ذلك، تشير تقديرات وكالة الطاقة الدولية أن كل دولار إضافي يستثمر اليوم في الطاقة النظيفة يمكن أن يولد ثلاثة دولارات وفورات الوقود في المستقبل بحلول سنة 2050 (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، 2015a).

يتطلب تشجيع الاستثمار الأخضر استراتيجيات وسياسات محددة تتجاوز تلك التي تهدف إلى جذب الاستثمارات بشكل عام. ويرتبط الاستثمار الأخضر ارتباطاً وثيقاً بالمنهج الاستثمارية الأخرى مثل الاستثمار المسؤول اجتماعياً (SRI) والاستثمار المستدام طويل الأجل (انظر القسم 4.5 لمزيد من التفاصيل حول الاستثمار المسؤول اجتماعياً). ويتطلب إنشاء إطار لسياسة تمكين وطرق تشجيع الاستثمار المستهدف. ويتمثل التحدي الرئيسي للحكومات في توجيه الاستثمارات نحو مشاريع الطاقة النظيفة هو عدم وجود أطر تصميم وتنفيذ سياسات داخلية واضحة ويمكن التنبؤ بها (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، 2015b)..

⁶ الاستثمارات المطلوبة في المياه والزراعة والاتصالات والطاقة والنقل والبنائات وقطاعي الصناعة والغابات في إطار توقعات النمو الحالية لمنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي تبلغ حوالي 5 تريليون دولار سنوياً حتى سنة 2020. وقدرت منظمة الأغذية والزراعة (FAO) متطلبات الاستثمار الإجمالية الزراعية الأولية في البلدان النامية بمبلغ 125 مليار دولار سنوياً حتى سنة 2030. وتشير تقديرات منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي إلى أن البلدان المتقدمة والأسواق الناشئة وحدها بحاجة لاستثمار مبلغ 1.3 تريليون دولار سنوياً لاستبدال وصيانة البنية التحتية للمياه (WEF، 2013).

الشكل: 9.4

الاستثمارات العالمية الجديدة في ميدان الطاقة المتجددة (مليار دولار)



المصدر: بلومبرج لتمويل الطاقات الجديدة، الاتجاهات العالمية في الاستثمار في الطاقة المتجددة 2015.

و يبين الشكل 9.4 الاستثمارات العالمية الجديدة في ميدان الطاقة المتجددة خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2004 و 2014. و من الواضح أن البلدان النامية تلعب دورا متزايدا في رفع مستوى الاستثمار الأخضر. و اعتبارا من سنة 2014، 48.5% من إجمالي الاستثمارات الجديدة قامت بها البلدان النامية. و تمثل الصين أكبر طفرة من بين الاقتصادات النامية خلال السنوات الأخيرة، من خلال زيادة الاستثمارات من مجرد 3 مليار دولار سنة 2004 إلى 83.3 مليار دولار سنة 2014.

(BNEF، 2015). و كان دور السياسات الحكومية الداعمة لتعزيز توليد الطاقة في البلاد مهما في هذه الزيادة. بشكل عام، فإن وضع استراتيجيات النمو الأخضر في عدد من البلدان النامية لتعزيز الموارد المائية و الزراعة المستدامة و الطاقة النظيفة لعب دورا في هذا الاتجاه.

وفقا للمنتدى الاقتصادي العالمي، هناك احتياجات إضافية للاستثمار تبلغ على الأقل 700 مليار دولار سنويا لمواجهة تحدي تغير المناخ. وهذا مطلوب أيضا بالنسبة للبنية التحتية للطاقة النظيفة و النقل المستدام منخفض الكربون و كفاءة الطاقة في المباني والصناعة و بالنسبة للغابات و للحد من زيادة متوسط درجات الحرارة العالمية إلى 2 درجة مئوية فوق مستويات ما قبل الثورة الصناعية. و قدر إجمالي الاستثمارات في التخفيف من تغير المناخ والتكيف معه لسنة 2011 بمبلغ 268 مليار دولار من القطاع الخاص و 96 مليار دولار من القطاع العام. و مع ذلك، لا يزال الاستثمار في البنية التحتية المركزة و غير الفعالة للوقود الأحفوري في تفوق على التقدم المسجل في الاستثمار الأخضر (WEF، 2013). و نتيجة لذلك، فإن مستويات الغازات الدفيئة آخذة في الارتفاع وسط مخاوف متزايدة بشأن ظاهرة الاحتباس الحراري.

نظرا لمحدودية الموارد العامة يجب التقليل من الاعتماد على الاستثمار في القطاع العام و ينبغي إيلاء المزيد من الاهتمام لتشجيع التمويل الخاص. و مع ذلك، هناك حواجز يجب إزالتها من أجل مشاركة فعالة للقطاع الخاص و تشمل، من بين أمور أخرى، الدعم المالي غير الكافي للوقود الأحفوري و عدم وجود سياسة و بيئة تنظيمية يمكن التنبؤ بها و الحواجز أمام التجارة و الاستثمار الدوليين و عدم كفاية الدعم للتكنولوجيات الخضراء لتعزيز قدرتها التنافسية. لذلك يتطلب الأمر مجموعة واسعة من التدخلات السياسية لتغيير وجهة الاستثمار من الوقود الأحفوري نحو الطاقة النظيفة (منظمة التعاون و التنمية في الميدان الاقتصادي، 2015a). و علاوة على ذلك، لتسريع وتوجيه تحول النمو الأخضر، يجب على الحكومات و المستثمرين و المنظمات الدولية أن تتعاون لتحديد التحديات و تشجيع الاستثمار الأخضر.



دعم الاستثمار الخاص

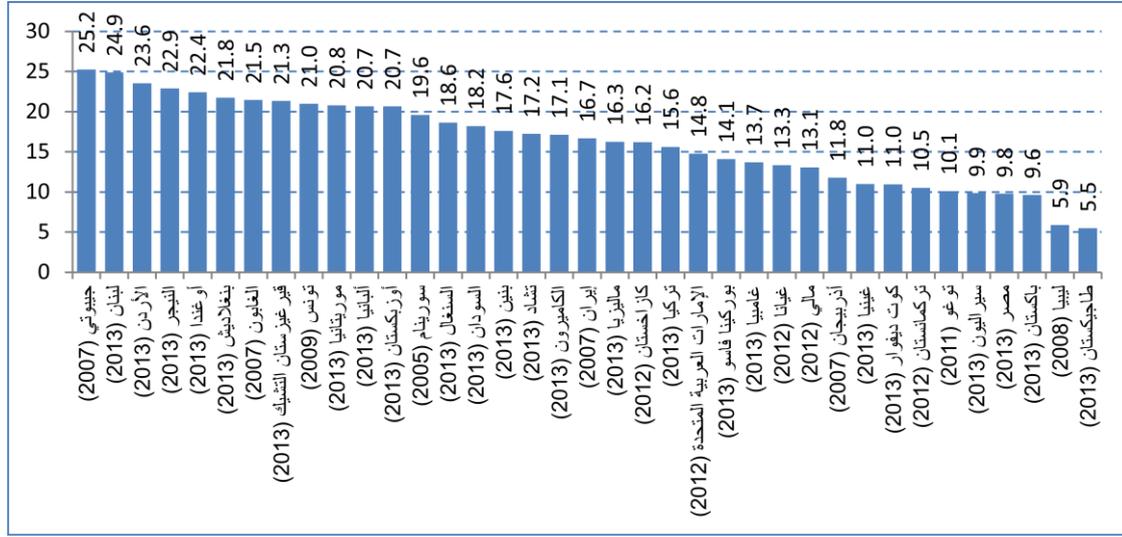
في حين أن الاستثمار العام الفعال هو أمر ضروري ومطلوب من أجل التنمية، فإنه يمكن للقطاع الخاص الحيوي أن يساهم بشكل كبير في تطوير الاقتصاد. بالإضافة إلى أن الاستثمار الخاص يساعد على خلق فرص عمل جديدة وزيادة التشغيل و التقليل من حدة الفقر و تحسين الرعاية الاجتماعية و تعزيز الإنتاجية والقدرة التنافسية وتشجيع الاستثمار الأجنبي القائم على التوقعات الاقتصادية الصحيحة. وبالتالي، فإنه يساهم بشكل كبير في نمو وتطور الاقتصاد.

و يعتبر إنشاء المشاريع الجديدة عاملا رئيسيا في تشجيع الاستثمار الخاص. فأصحاب المشاريع يخلقون أثارا إيجابية من خلال تقديم منتجات جديدة وتكنولوجيا جديدة للسوق. ومع ذلك، وكما نوقش في مركز أنقرة (2014b)، فإن النشاط التجاري في بلدان منظمة التعاون الإسلامي يعتبر متأخرا عن البلدان المتقدمة، وكذلك الحال مع البلدان النامية غير الأعضاء بالمنظمة، حيث يعاني من مجموعة من المعوقات المهمة التي تعيق تعزيز النشاط التجاري. ومع ذلك، فإن إنشاء مشاريع جديدة يتطلب بيئة مواتية لتجسيد الأفكار المبتكرة و الاستفادة من الفرص التجارية الناشئة، بحيث تسهم بشكل عام في الرفاه الاجتماعي و الاقتصادي.

ومن ناحية أخرى، فإن تحسين مناخ الاستثمار لا يعتبر كافيا إذا كانت المشاريع غير ابتكارية. فإلى جانب تهيئة بيئة مواتية، فإن تحسين القدرات الابتكارية والريادية من قبل الجهات الفاعلة في القطاع الخاص يعتبر أمرا مهما لتعزيز حيوية وإنتاجية القطاع الخاص. ويبين الشكل 1.5 مساهمة استثمارات القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي، مقاسا بحصة الاستثمار الخاص من إجمالي تكوين رأس المال الثابت للاقتصاد، ففي 37 من بلدان منظمة التعاون الإسلامي التي تتوفر حولها البيانات. و وفقا لآخر الإحصاءات، وجد أن هذه النسبة أعلى من 20% في 12 من بلدان منظمة التعاون الإسلامي. حيث سجلت جيبوتي أعلى نسبة استثمار في القطاع الخاص (25.2%)، تليها لبنان (24.9%) والأردن (23.6%). في حين تبين محدودية مشاركة القطاع الخاص في الاستثمار في كل من طاجيكستان (5.5%) وليبيا (5.9%) وباكستان (9.6%).

الشكل 1.5

مساهمة استثمارات القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي



المصدر: مؤشرات البنك الدولي للتنمية العالمية.

وبالرغم من النتائج السابقة، إلا أنه من الصعب إجراء أي تقييم على أساس هذه الإحصائيات دون معرفة كفاءة الاستثمارات وحصّة القطاع العام في إجمالي الاستثمارات، حيث أنها تعكس مدى حيوية القطاع الخاص في بلدان منظمة التعاون الإسلامي.

وفي هذا السياق، يركز هذا القسم على العديد من القضايا ذات الصلة بتشجيع مشاركة القطاع الخاص في الاستثمارات. و القسم الفرعي 1.5 يناقش بعض قضايا السياسات الرئيسية المتصلة بتهيئة بيئة مواتية لتشجيع الاستثمار الخاص. و الأقسام الفرعية التي تليه تناقش أنماط مشاركة القطاع الخاص في الاستثمار في البنية التحتية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي. ويختتم القسم مع بعض المناقشات المتعلقة بأثر الاستثمار الاجتماعي لتعزيز فكرة "الاستثمار المسؤول" في بلدان منظمة التعاون الإسلامي.

1.5 قضايا السياسات المتعلقة بتشجيع الاستثمار الخاص

من أجل تحقيق التنمية المستدامة، يتعين على البلدان القيام باستثمارات مستمرة لتحسين رأس المال المادي والبشري. و البلدان ذات معدلات النمو الأعلى عموماً هي تلك التي لديها نسبة من إجمالي الاستثمارات في الناتج المحلي الإجمالي تتجاوز 25%. فالصين، على سبيل المثال، حققت معدلات نمو اقتصادية مرتفعة على مدى عقدين ماضيين من الزمن بفضل معدلات الاستثمار التي تصل إلى 48% من الناتج المحلي الإجمالي. ومن ناحية أخرى، استثمرت البلدان في SSA فقط حوالي 18% من الناتج المحلي الإجمالي على مدى العقدين الماضيين، وفشلت في تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة. فحجم الاستثمار المنخفض ينتج عنه بنية أساسية مادية غير كافية وسيئة الصيانة. إلا أنه ومن خلال تحسين مناخ الاستثمار، يمكن للبلدان ذات التوقعات الاقتصادية الضعيفة تحفيز الاستثمار الخاص وتحويل الاقتصادات إلى هياكل أكثر تقدماً. كما يمكن للقطاع العام أخذ زمام المبادرة في القيام باستثمارات كبيرة الحجم لتحويل الاقتصادات، و لكن في كثير من الأحيان يلاحظ وجود قيود وأوجه قصور كبيرة في مثل هذه الاستثمارات.

و هناك حاجة للاستفادة من ديناميكية القطاع الخاص لتحسين الفوائد الإنتاجية والتنافسية للمشاريع الاستثمارية. وفي كثير من الحالات، يواجه المشاركون من القطاع الخاص أيضا تحديات كبيرة قبل أو بعد تنفيذ المشاريع الاستثمارية الكبرى. حيث يمكن أن تكون هذه التحديات ذات صلة باللوائح و الظروف المواتية أو التنسيق بين الجهات المعنية. وهذا القسم يسلط الضوء على بعض قضايا السياسات التي ينبغي أخذها بعين الاعتبار لتحسين مناخ الاستثمار وتحفيز الاستثمار الخاص، وينبغي اتخاذ الإجراءات اللازمة من قبل صانعي السياسة من أجل صياغة وتنفيذ هذه السياسات.

وعند اتخاذ القرارات الاستثمارية، يأخذ القطاع الخاص و يقيم بعناية العديد من الشروط والمعايير حول نفسه. أولا وقبل كل شيء، هم يندشون ظروفًا مستقرة للاقتصاد الكلي للشروع في أي خطة استثمارية وسوق ماثوقة لتقديم سلعهم وخدماتهم. وقضايا السياسات لتشجيع الاستثمار الخاص تتجاوز هذه الاعتبارات لخلق بيئة صديقة أكثر للمستثمر. ونظرا لحجم السوق وعلى افتراض ظروف مستقرة للاقتصاد الكلي، على واضعي السياسات توفير بيئة عمل منظمة تنظيما جيدا، والعمل بشكل جيد لجذب استثمارات القطاع الخاص. ويمكن تصنيف قضايا السياسات الهامة التي سيتم تغطيتها في هذا التقرير تحت (أ) قوانين الاستثمار، (ب) السياسة التجارية، (ج) سياسة المنافسة، (د) السياسة الضريبية، (هـ) تنمية الموارد البشرية، و (و) تمويل الاستثمار.

وفي تقييم أداء بلدان منظمة التعاون الإسلامي استفاد هذا القسم الفرعي من "إطار سياسة للاستثمار" في منظمة التعاون والتنمية في المجال الاقتصادي OECD والوثائق المكملة لها، وكذلك تم استخدام بيانات من المنتدى الاقتصادي العالمي تقرير التنافسية العالمية 2014-2015. وقد تم جدولة البيانات المقدمة بين القيم 1 و 7، مع اعتبار أن الأرقام الأعلى تشير إلى المزيد من الظروف المواتية.

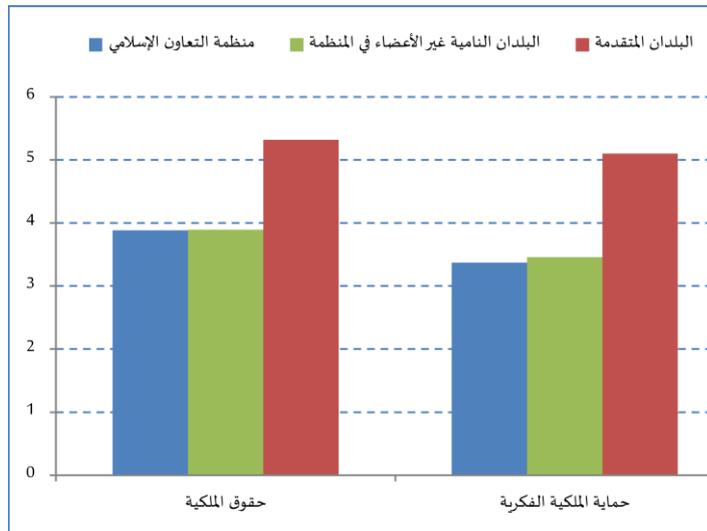
قوانين الاستثمار

تؤثر سياسات الاستثمار تأثيرا مباشرا على قرارات المستثمرين. فمن أجل خلق بيئة استثمارية مواتية، ينبغي إيلاء اهتمام خاص بوضوح وشفافية للقوانين واللوائح و آليات تسوية منازعات الاستثمار و حماية حقوق الملكية

وعدم التمييز باعتبارها مبادئ السياسة الاستثمارية الأساسية. فالمستثمرين يحتاجون لفهم الآثار العملية للقواعد واللوائح التي تنظم استثماراتهم، من حيث شروط توافرها فهم، وإجراءات المراجعة العامة وعمليات الطعون في حالة نشوء نزاع. وينبغي للحكومات أن تضمن تنفيذ وتطبيق القوانين واللوائح التي تتعامل مع الاستثمارات والمستثمرين بوضوح وشفافية وأنها لا تفرض أعباء غير ضرورية على المستثمرين. فوجود إطار تنظيمي عادل وشفاف ويمكن التنبؤ به يعتبر

الشكل 2.5

مؤشرات تنظيم الاستثمار



المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي، تقرير التنافسية العالمية 2014-2015.

أمر حاسم في اتخاذ القرارات الاستثمارية ومساهمتها في التنمية. وهو مهم وبشكل خاص بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة SMEs والتي عادة ما تواجه تحديات خاصة للدخول والامتثال لقواعد الاقتصاد الرسمي.

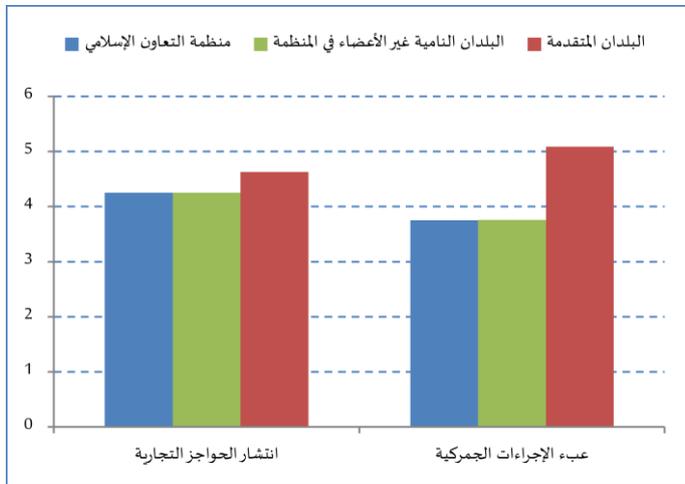
وعلاوة على ذلك، يحتاج المستثمرون إلى أن يكونوا واثقين أن ملكيتهم، أو الحق في استعمالها، يمكن إثباتها وحمايتها من الناحية القانونية. وبشكل خاص، يجب على الحكومات تنفيذ القوانين واللوائح لحماية حقوق الملكية الفكرية (IPR) من خلال آليات تنفيذية فعالة. فإذا كان مستوى الحماية ليس كافياً لتشجيع الابتكار والاستثمار، فينبغي وضع استراتيجيات وسياسات وبرامج جديدة لتلبية احتياجات المستثمرين من أجل حماية أفضل. فحقوق الملكية الفكرية تعطي الشركات حافزاً للاستثمار في البحث والتطوير، وتشجيع خلق منتجات وعمليات مبتكرة.

ومن ناحية أخرى، يجب أن يكون هناك نظام فعال لإنفاذ العقود وتسوية المنازعات في أماكن يمكن الوصول إليها بسهولة. حيث أن إجراءات الإنفاذ الجيدة تعمل على تحسين القدرة على التنبؤ في العلاقات التجارية والحد من عدم اليقين عن طريق ضمان أن حقوق المستثمرين التعاقدية سيتم الحفاظ عليها بالقانون. فعندما تكون الإجراءات اللازمة لإنفاذ المعاملات التجارية جامدة ومرهقة أو عندما لا يمكن حل النزاعات التعاقدية في الوقت المناسب وبطريقة فعالة من حيث التكلفة، فإن العديد من المشاريع الاستثمارية المحتملة لن تضطلع بها وسوف يعتمد الاقتصاد على ممارسات تجارية أقل كفاءة. بالإضافة إلى أن قوانين نزع الملكية وعمليات الاستعراض أيضاً بحاجة إلى أن تكون واضحة المعالم والحدود والقنوات.

ويبين الشكل 2.5 أداء بلدان منظمة التعاون الإسلامي في مؤشرين لقواعد الاستثمار بالمقارنة مع مجموعات البلدان الأخرى. ويتم قياس نقاط القوة في حقوق الملكية وحقوق الملكية الفكرية ضمن نطاق من [1-7]، حيث كون المؤشر 7 يعني أنه الأقوى وهكذا. وفي حين أن بلدان منظمة التعاون الإسلامي والبلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي تظهر مستويات حماية مماثلة، فإن البلدان المتقدمة تفوق بشكل كبير تلك المستويات في البلدان النامية. ومن خلال تحسين مستويات حقوق الملكية وحماية الملكية الفكرية، يمكن لبلدان منظمة التعاون الإسلامي خلق بيئة أفضل للمستثمرين من القطاع الخاص.

السياسة التجارية

الشكل 3.5
مؤشرات السياسات التجارية



المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي، تقرير التنافسية العالمية 2014-2015.

تعتبر السياسات التجارية مهمة في قرارات الاستثمار لما لها من تأثير على حجم السوق للسلع والخدمات التي تقدمها الشركات. فارتفاع التجارة في السلع الوسيطة، وتراجع الحواجز التجارية وتزايد الاندماج في سلاسل الإنتاج العالمية لعبت أدواراً هامة في رفع أهمية السياسات التجارية على مناخ الاستثمار. وبالإضافة إلى توسيع إمكانات السوق، فإن تحرير التجارة يعمل على تحسين الكفاءة التخصيصية والإنتاجية. ومن ناحية أخرى، تستخدم الحكومات أدوات السياسة التجارية

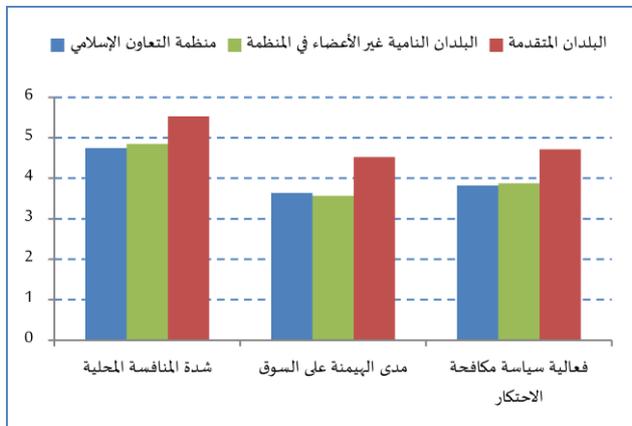
المختلفة، مثل التعريفات الجمركية والحصص والإعانات وغيرها، لتشجيع الاستثمار في القطاعات المستهدفة. ومع ذلك، لا تقتصر تدابير السياسات التجارية لتحفيز الاستثمار الخاص على هذه الصكوك المقيدة. فالإجراءات الجمركية واتفاقات التجارة الدولية، وتدابير تيسير التجارة واستراتيجيات السياسات التجارية الواضحة تلعب كل الأدوار الهامة في التأثير على المستثمرين في القطاع الخاص.

فالقطاع الخاص يرغب في تبسيط الإجراءات التي يمكن أن تقلل بشكل فعال من تكاليف الامتثال للإجراءات الجمركية، والإجراءات التنظيمية والإدارية. فلا حاجة لإجراءات معقدة تجعل من الصعب على البلدان جني مكاسب الكفاءة الناتجة عن سلاسل التوريد العالمية، واحتمالية تثبيط الاستثمار. حيث ينبغي التحليل المنهجي لتقييم مدى تأثير السياسات التجارية على ارتفاع تكلفة مدخلات الإنتاج، وبالتالي تجنب تحديد مصادر المدخلات بأسعار عالمية تنافسية. ويجب التأكد من أن السياسات التجارية الحمائية لا تشوه تخصيص الموارد وتضر بالمناخ العام للاستثمار. وينبغي وضع السياسات التي تشجع بعض الصناعات بحيث لا تعمل على مزاحمة الاستثمار في أنشطة أكثر إنتاجية.

تقلل السياسات التجارية التي يمكن التنبؤ بها والمتسقة والشفافة من المخاطر بالنسبة للمستثمرين. واتفاقات التجارة والاستثمار المتعددة الأطراف والتفضيلية تزيد من المشاعر الاستثمارية وجذب المزيد من الاستثمارات. فمثل هذه الاتفاقات تعمل على توسيع إمكانات السوق، وتسمح بزيادة حجم الاقتصادات وخفض التكاليف. ولذلك، يجب على الحكومات أن تتوقع الدخول في اتفاقيات جديدة وتعزيز التعديلات التي تتناسب مع تغير الظروف التنافسية. كذلك تشجيع الاستثمار في صناعات محددة من خلال السياسات التجارية يجب أن يتسم أيضا بالشفافية وبما يتفق مع الالتزامات الدولية القائمة. ويبين الشكل 3.5 أداء بلدان منظمة التعاون الإسلامي في مؤشرين للسياسة التجارية، وهي انتشار الحواجز التجارية وعبء الإجراءات الجمركية. انتشار الحواجز التجارية يقيس مستوى التقييد على السلع المستوردة بسبب الحواجز غير الجمركية، مع قيمة المؤشر 7 تشير إلى عدم وجود قيود. وتظهر بلدان منظمة التعاون الإسلامي مرة أخرى أداء مماثلا في القيود المفروضة على الاستيراد وكفاءة الإجراءات الجمركية مقارنة بالبلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي، ولكن أداء أضعف مقارنة بالبلدان المتقدمة. ومن أجل جذب المزيد من الاستثمارات الخاصة. يمكن لبلدان منظمة التعاون الإسلامي تقليل الحواجز أمام التجارة بطريقة لا تضر بالاقتصاد الوطني، وتحسين كفاءة الإجراءات الجمركية لتحسين بيئة السياسات التجارية.

الشكل 4.5

مؤشرات السياسة التنافسية



السياسة التنافسية

وجود بيئة تنافسية تشجع على المخاطرة والاستثمار. لذلك، فالمنافسة ضرورية لبيئة الأعمال الحيوية في الشركات التي هي على استعداد لتحمل المخاطر والاستثمار. وتشير الأدلة أيضا أن الصناعات التي لديها خبرة تنافسية أكبر، لديها أيضا نمو أسرع في الإنتاجية، وذلك لأن المنافسة تسمح للشركات الأكثر إنتاجية بالدخول وكسب حصة في السوق على حساب تلك الأقل إنتاجية. فالمنافسة توفر حافزا للابتكار في المنتجات

والعمليات. وثقة المستثمرين، وبالتالي الاستثمار، وتسمح البيئة التنافسية لخلق فرص كبيرة للابتكار ونمو الإنتاجية وأرباح أعلى.

إنشاء والحفاظ على البيئة التنافسية يتطلب قانون للمنافسة دقيق ومنظم جيدا وتفعيل سلطة المنافسة التي تطبق هذا القانون. وينبغي أن توضع السياسات الاقتصادية وفقا لمبادئ المنافسة لتجنب أي قيود لا مبرر لها. ويجب أن تتمتع سلطات المنافسة بالموارد الكافية، والدعم السياسي والاستقلالية للقيام بعملهم بشكل صحيح. ويمكن للشركات المسيطرة أن لا تشجع أحيانا على الاستثمار عن طريق استغلال الطاقة في السوق. لذا ينبغي لسلطات المنافسة التصدي بفعالية للممارسات المنافية للمنافسة من قبل هذه الشركات، بما في ذلك الشركات المملوكة للدولة، والتي من شأنها أن تضر بمناخ الاستثمار. فإثبات سلطات المنافسة استعدادها لتفادي ومعاينة الممارسات المانعة للمنافسة يمكن أن يكون له تأثير إيجابي كبير على مناخ الاستثمار. وينبغي لسلطات المنافسة أن تقيم بشكل دوري التكاليف والفوائد المترتبة على السياسات الصناعية التي تقدم الدعم المباشر أو غير المباشر للصناعات المختلفة لتحقيق أهداف معينة. حيث غالبا ما تشمل هذه السياسات تدخل الدولة من خلال مساعدات مالية أو قيود على التدخل الأجنبي، والحواجز التجارية والإعفاء من قوانين المنافسة. والدعم لفترات طويلة لبعض الشركات أو الصناعات قد يؤدي إلى ارتفاع الأسعار وانخفاض الإنتاجية بسبب عدم وجود ضغوط تنافسية.

ويبين الشكل 4.5 أداء بلدان منظمة التعاون الإسلامي في ثلاثة مؤشرات لسياسة المنافسة، وهي شدة المنافسة المحلية ومدى الهيمنة على السوق وفعالية سياسة مكافحة الاحتكار. ومرة أخرى، تظهر بلدان منظمة التعاون الإسلامي أداء مماثلا مع البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي، ولكن أداء أضعف مقارنة بالبلدان المتقدمة. ويمكن لبلدان منظمة التعاون الإسلامي جذب المزيد من الاستثمارات الخاصة من خلال تحسين البيئة التنافسية وتفعيل سياسات مكافحة الاحتكار.

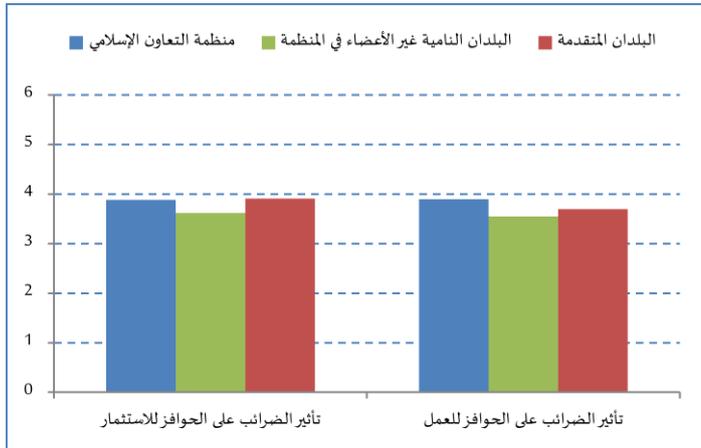
السياسة الضريبية

وتعتبر الحوافز الضريبية واحدة من الأدوات المستخدمة من قبل صانعي السياسات لتحفيز الاستثمار الخاص.

فإذا كان هناك بعض المشاكل الأساسية مع البيئة العامة للاستثمار، مثل ضعف البنية التحتية أو نقص العمالة الماهرة، فمن الأسهل للحكومات تقديم حوافز ضريبية على الاستثمار في معالجة هذه المشاكل. فالحكومات لا تحتاج إلى الإنفاق الفعلي بينما توفير الحوافز الضريبية، يجعل من أدوات السياسة أمرا أسهل سياسيا، ولكن الحكومات في هذه الحالة قد تتنازل عن عائدات مالية كبيرة. فإذا كانت المنافع المتوقعة لا تتجاوز التكاليف، قد تدهورت الرعاية الاجتماعية الشاملة. لذا ينبغي أن تستند عملية منح الحوافز الضريبية بشكل كامل على تقييمات قوية للتكاليف والمنافع، كما ينبغي لعملية التنفيذ أن تكون واضحة وشفافة في تشجيع الاستثمار الخاص.

الشكل 5.5

مؤشرات السياسة الضريبية



المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي، تقرير التنافسية العالمية 2014-2015.

وينبغي أن تكون السياسة الضريبية داعمة للاستثمار. ففي الوقت الذي توفر بعض الحوافز للمستثمرين، ينبغي أن يكون النظام الضريبي قادراً على تحصيل الإيرادات لتعزيز الركائز الرئيسية للاستثمار التي تتراوح ما بين تنمية رأس المال البشري وتطوير البنية التحتية. ومن أجل الحفاظ على التوازن بين هذين الهدفين، ينبغي على صانعي السياسات التقييم المنتظم لكفاية الإيرادات المالية لتغطية تكاليف الاستثمارات العامة الرئيسية ومستوى العبء الضريبي على أرباح الشركات لتحديد ما إذا كان النظام الضريبي داعماً للاستثمار الخاص. وفي النهاية، إذا كانت الظروف الإطارية وخصائص السوق للمستثمرين ضعيفة نسبياً، قد يكون لانخفاض العبء الضريبي تأثير محدود فقط على قرارات الاستثمار.

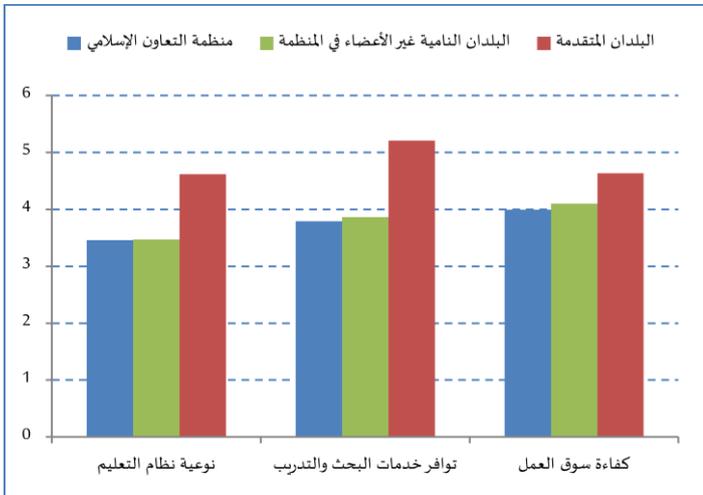
ويبين الشكل 5.5 أداء بلدان منظمة التعاون الإسلامي في مؤشرين للسياسة الضريبية، وهما تأثير الضرائب على حوافز الاستثمار وتأثير الضرائب على حوافز العمل. حيث وجد أن الضرائب في بلدان منظمة التعاون الإسلامي لا تقلل من حوافز الاستثمار والعمل كما هو الحال في البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي. وهذا يدل على أن السياسات الضريبية الحالية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي هي نسبياً أكثر صداقة للمستثمر من السياسات في مجموعات البلدان الأخرى.

سياسات تنمية الموارد البشرية

سياسات تنمية الموارد البشرية تتعلق بنوعية القوى العاملة وتنظيم سوق العمل. ونوعية القوى العاملة تعكس نتائج التحصيل العلمي، وبرامج التدريب وظروف الصحة البدنية للناس. فتوفر المهارات وقابلية التكيف للقوى العاملة يعتبر حافزاً مهماً للمستثمرين في اتخاذ قراراتهم، كما في حال إظهارهم قدرة سريعة للتكيف مع العمليات والتقنيات الجديدة. ونظراً لأن أبعاد متعددة تشارك في تنمية الموارد البشرية، يجب أن تكون متسقة مع سياسات التنمية والاستثمار على نطاق أوسع في البلاد. وعلى واضعي السياسات معالجة انخفاض تنمية الموارد البشرية من خلال تطوير استراتيجيات شاملة تأخذ بالاعتبار جميع الأبعاد في إطار القدرة على التنفيذ في البلاد. لذلك يجب أن تكون سياسات تنمية الموارد البشرية قابلة للتكيف والتحديث بانتظام لمقابلة الاحتياجات من المهارات المتغيرة للشركات بحيث يتسنى ضمان الإنتاجية وتعزيز النمو للاستثمارات. فالقوة العاملة ذات المهارات العالية تعتبر عامل رئيسي في القدرة التنافسية للبلاد في جذب الاستثمار.

الشكل 5.6

مؤشرات سياسات تطوير العنصر البشري



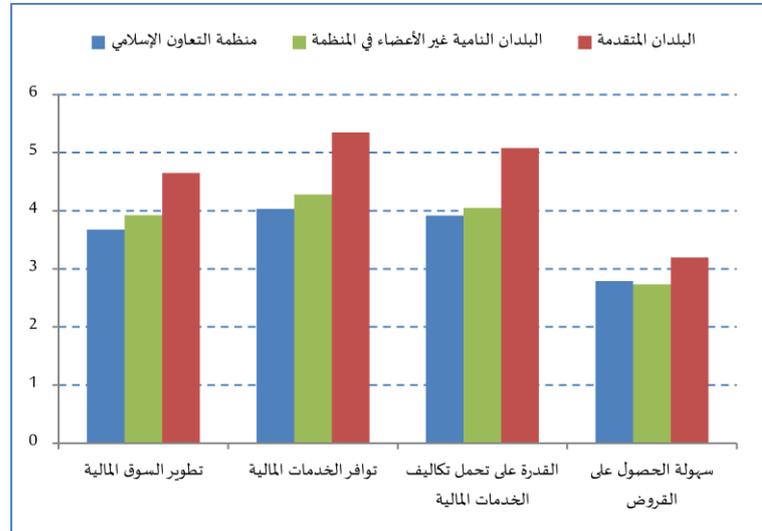
ويبين الشكل 6.5 أداء بلدان منظمة التعاون الإسلامي في ثلاثة مؤشرات لسياسات تنمية الموارد البشرية، وهي نوعية نظام التعليم، وتوافر خدمات البحوث والتدريب وكفاءة سوق العمل. فسوق العمل في بلدان منظمة التعاون الإسلامي ليست فعالة كما هو الحال في الاقتصادات المتقدمة، والقوى العاملة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي على ما يبدو تفتقر إلى جودة التعليم والخدمات البحثية والتدريب. ومن أجل تشجيع المستثمرين من القطاع الخاص، يمكن لبلدان منظمة التعاون الإسلامي أن توظف السياسات التي من شأنها تحسين رأس المال البشري.

تمويل الاستثمار

عندما يعمل كما ينبغي، يلعب القطاع المالي دورا حاسما في تخصيص الموارد لمعظم الاستخدامات الإنتاجية، ولكنه يمكن أن يكون ضار جدا إذا لم ينظم بشكل صحيح. ويجب على القطاع المالي أن يتيح الشركات الاستفادة من الفرص الاستثمارية الواعدة من خلال توفير الأموال اللازمة. فالشركات الصغيرة الابتكارية تحتاج بشكل خاص إلى تمويل خارجي لتوسيع أعمالها. فمن خلال تسهيل دخول هذه الشركات إلى السوق، يمكن للقطاع المالي أن يساعد على زيادة المنافسة والكفاءة في السوق. وينبغي للحكومات أن تضع الشروط الإطارية للكفاءة وحسن سير العمل في النظام المالي. فالتوسع المنافسة عموما يساهم في تطوير مؤسسات مصرفية أكثر كفاءة ويساعد على تعزيز التعمق المالي.

وهناك عادة نوعين من التحديات لتمويل الاستثمار. واحد هو تمويل الاستثمارات طويلة الأجل والآخر هو تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة الابتكارية. فتمويل استثمارات طويلة الأجل يعتبر بشكل خاص مهمة صعبة، نظرا لطول الفترة الزمنية لتلك المشاريع، وارتفاع عدم التأكد بشأن عوائد الاستثمار والسيولة لأنواع معينة من هذه الاستثمارات. لذا ينبغي للحكومات أن تشجع البنوك على توفير التمويل لتلك المشاريع المبتكرة التي تفتقر عادة لضمانات كافية.

الشكل 7.5
مؤشرات تمويل الاستثمار



المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي، تقرير التنافسية العالمية 2014-2015.

ويبين الشكل 7.5 أداء بلدان منظمة التعاون الإسلامي في أربعة مؤشرات لتمويل الاستثمار وهي؛ تنمية القطاع المالي، وتوافر والقدرة على تحمل تكاليف الخدمات المالية، وسهولة الحصول على القروض. وفي المؤشرات الثلاثة الأولى، تظهر بلدان منظمة التعاون الإسلامي أداءا بالمقارنة مع مجموعات البلدان الأخرى. ومن ناحية سهولة الحصول على القروض، فإنها تظهر أداء أفضل قليلا مقارنة بالبلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي. لذلك، ومن خلال مواصلة تطوير الأسواق المالية وتعزيز توافر الخدمات المالية، يمكن لبلدان منظمة التعاون الإسلامي تحسين مناخ الاستثمار للمشاركين من القطاع الخاص.

2.5 تشجيع مشاركة القطاع الخاص للاستثمار في البنية التحتية

يعتبر الأداء الجيد وكفاءة البنية التحتية من الأدوات الفعالة للغاية من أجل التنمية الاقتصادية والاجتماعية، لأنها تحسن من مستويات المعيشة وتجذب المزيد من الشركات وتدعم عملية إنتاج السلع الزراعية والصناعية من خلال خفض التكاليف. كما أنها تساعد على التكامل الاقتصادي وتسهيل التجارة، وتسهل طرق الحصول

على السلع والخدمات. وتحسين سائل النقل والاتصالات تجعل من السهل على العديد من البلدان الوصول إلى الأسواق العالمية، وهو ذو أهمية كبيرة خاصة بالنسبة للبلدان غير الساحلية.

ولمشاريع البنية التحتية أيضا قدرة تحفيزية في الاقتصاد، بحيث من المرجح جدا قدرتها على زيادة فرص العمل، وهذا ليس فقط على المدى القصير ولكن أيضا على المدى الطويل، حيث يعتقد أن مرافق البنية التحتية المتطورة تجذب مزيد من الشركات للعمل في تلك المناطق. وعلاوة على ذلك، فإن مشاريع البنية التحتية تخلق الطلب على العمالة الماهرة والمواد الوسيطة لاستخدامها كمدخلات. واستجابة لهذا الطلب، فإن مبادرات مثل التدريب على العمل أو الإنتاج المحلي من المواد الوسيطة يمكن القيام به، والذي سينعكس إيجابيا على الاقتصاد على المدى الطويل.

أخذا بعين الاعتبار المزايا المذكورة أعلاه، فإن البلدان المتقدمة اليوم تستثمر في البنية التحتية لعدة عقود. ولذلك، عدم وجود البنية التحتية لا يزال يشكل تحديا كبيرا في البلدان النامية. فبعض أكبر التحديات التي تواجه الاستثمار في البنية التحتية في هذه البلدان تشمل نقص الموارد الحكومية، وعدم كفاءة الشركات المملوكة للدولة، والعمالة غير الماهرة وانخفاض مستويات التكنولوجيا. ولمعالجة هذه المشكلة، ضرورة منح عقود مشاريع البنية التحتية للشركات الخاصة على نحو متزايد من خلال أنواع مختلفة من العقود، تتفاوت وفقا لمقتضيات مشاريع وبلد معين. ومن ناحية أخرى، عند الاختيار بين القطاعين العام والخاص من حيث تقديم خدمات البنية التحتية ينبغي الاسترشاد بتقييم موضوعي لأفضل ما يخدم المصلحة العامة. فالعوامل التي ينبغي أخذها في الاعتبار تشمل المستويات الحالية لتقديم الخدمات وحالة الأصول، والقدرة على تحمل التكاليف للأسر والشركات، وتغطية الشبكات، والكفاءة التشغيلية والصيانة الطويلة الأجل للموجودات وكذلك الاستدامة الاجتماعية والبيئية. ويحتاج القرار أيضا للاسترشاد بالإطار الزمني الذي تتطلبه التحسينات وكذلك مصادر التمويل المتوفرة.

ومشاركة القطاع الخاص لا تتطلب بالضرورة شراكة مع القطاع العام. فعندما تفتح الحكومات السوق للاستثمار الخاص، يمكن للمستثمرين اتخاذ قرار بشأن ما إذا كانوا سيستثمرون من عدمه في قطاعات معينة بناء على تقييمهم لربحية المشروع. ومن ناحية أخرى، هناك أيضا مصلحة في زيادة التعاون بين القطاعين العام والخاص من أجل تعزيز التنمية في بلد ما. والشراكات بين القطاعين العام والخاص (PPPs) تنطوي على التعاون بين القطاعين العام والخاص لتحقيق هدف طويل الأجل، وعادة من أجل مشاريع البنية التحتية الاجتماعية والاقتصادية والتي من شأنها أن تؤدي إلى تطوير منطقة أو إقليم. وفي الممارسة العملية، يتم استخدام اتفاقات الشراكة هذه أساسا لتمويل بناء وتشغيل المستشفيات والمدارس والطرق وشبكات السكك الحديدية والمطارات.

والشراكات بين القطاعين العام والخاص يمكن أن يكون جذابا لكل من الحكومة والقطاع الخاص. بالنسبة للحكومة، يمكن أن يدعم التمويل الخاص زيادة الاستثمار في البنية التحتية دون إضافة فورية إلى الاقتراض الحكومي والدين، ويمكن أن تكون مصدرا للإيرادات الحكومية. وفي الوقت نفسه، يمكن للإدارة الأفضل في القطاع الخاص وقدرته على الابتكار أن يؤدي إلى زيادة الكفاءة وتقديم خدمات ذات نوعية أفضل وبتكلفة أقل. وبالنسبة للقطاع الخاص، فالشراكات بين القطاعين العام تقدم فرص العمل في المناطق التي تم استبعادها في كثير من الحالات في السابق، فضلا عن التوسع في المنتجات والخدمات التي تتجاوز قدرتها الحالية (صندوق النقد الدولي، 2004ب). فالشراكات بين القطاعين العام والخاص، أيضا تمكن القطاع العام من الاستفادة من

ديناميكية تنظيم المشاريع، وفرص التمويل طويلة الأجل في بيئة بعيدة عن قيود الميزانية، والأساليب المبتكرة والفعالة لإدارة القطاع الخاص والذي يساهم برأس المال الخاص والمهارات والخبرات.

وهناك أربعة أنواع رئيسية من طرائق PPP: عقود الإدارة وعقود التأجير، والامتيازات، ومخططات البناء والتشغيل والنقل (BOT) والعديد من مشتقاته. ويوضح الجدول 1.5 كيف يمكن لهذه الأشكال المختلفة من تنفيذ مشاريع تختلف من حيث ملكية الأصول، ونقل المخاطر، ومدة العقد، وحصة المسؤوليات بين الجهات العامة والخاصة. وهناك العديد من المتغيرات الأخرى لاتفاقيات PPP بما في ذلك، ولكن ليس على سبيل الحصر، البناء والتملك والتشغيل (BOO)، والبناء والتطوير والتشغيل (BDO)، والتصميم والبناء والتمويل والتشغيل (DBFO)، والبناء والتملك والتشغيل والنقل (BOOT)، حيث يعمل القطاع الخاص على التصميم، والبناء، والتملك، والتطوير، والعمليات والإدارة والشراء، والإيجارات، والترميم و / أو التحديث لأحد الأصول وفقا لاتفاقيات مع القطاع العام.

الجدول 1.5: أشكال الشراكة بين القطاعين العام والخاص: الاختلافات في ملكية الأصول، والمخاطر، ومدة العقد					
نوع العقد ومدته	ملكية الأصول	الاستثمار الرأسمالي	المخاطر التجارية	المسئولية عن	الخدمة والدفع لمزودي الخدمة
عقد الخدمة (1-3 سنوات)	عام	عام	عام	عام وخاص	رسوم نهائية تدفع من أجل الخدمات التقنية من قبل الحكومة للمزود الخاص
عقد الإدارة (3-8 سنوات)	عام	عام	عام	خاص	القطاع الخاص يدير عمليات الخدمات الحكومية ويتلقى الرسوم المباشرة من الحكومة
عقد الإيجار (5-10 سنوات)	عام	عام	خاص	خاص	يديرها القطاع الخاص، وينظم و / أو يحافظ على الخدمة العامة وفق معايير محددة؛ يحصل رسوم الاستخدام ويدفع الإيجار للحكومة مقابل استخدام المرافق
الامتيازات والشراكة بين القطاعين العام والخاص (10-30 سنة)	عام وخاص	خاص	خاص	خاص	يديرها القطاع الخاص، ويعمل ويحافظ على و / أو يستثمر في البنية التحتية وفقا لمخرجات ومعايير محددة؛ يحصل الرسوم المفروضة على المستخدمين. وقد تدفع أيضا رسوم الامتياز إلى الحكومة

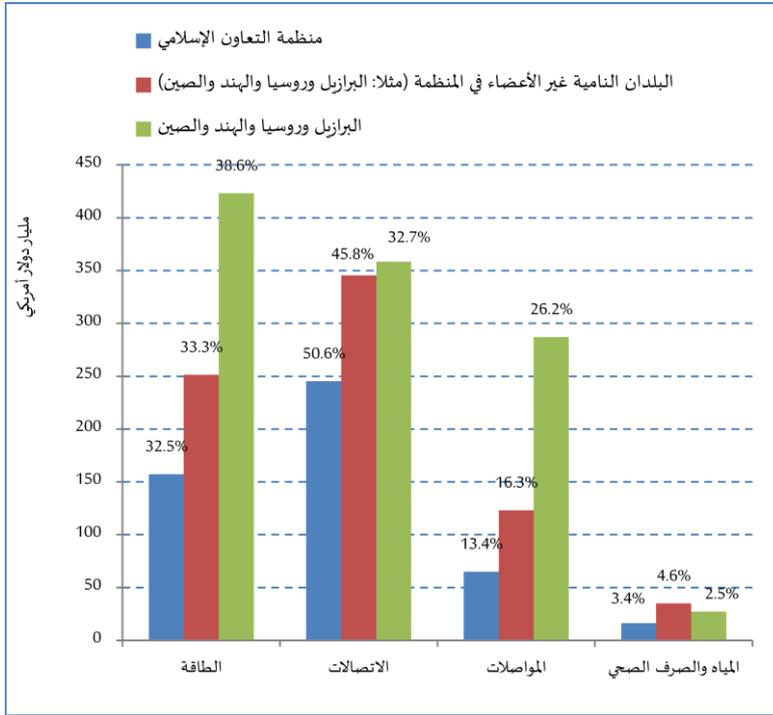
المصدر: منظمة التعاون و التنمية في المجال الاقتصادي الاقتصادي (2015 ت)

وقضية الشراكات بين القطاعين العام والخاص تعتبر شاملة حيث يمكن أن تكون أداة هامة في حفز الاستثمار الخاص. ومن أجل الإيجاز، ومع ذلك، فإن التحليلات في بقية هذا القسم سوف يقتصر على مشاركة القطاع الخاص في الاستثمار في البنية التحتية. فقاعدة بيانات البنك الدولي لمشاركة القطاع الخاص في البنية التحتية (PPI) تقدم معلومات عن مشاركة القطاع الخاص في الاستثمار في البنية التحتية لـ 138 بلدا نامي، 49 منها بلدان أعضاء في منظمة التعاون الإسلامي. لذا فهذا القسم يحلل ميل مشاركة القطاع الخاص في البنية التحتية في 49 بلدا في منظمة التعاون الإسلامي.⁷

7 البيانات غير متوفرة حول البحرين و بروناي و الكويت و ليبيا و عمان و قطر و المملكة العربية السعودية و الإمارات العربية المتحدة. قاعدة البيانات أيضا لا تشمل البلدان المتقدمة.

الشكل 8.5

القيمة الإجمالية للاستثمار الخاص في البنية التحتية (1990-2014)

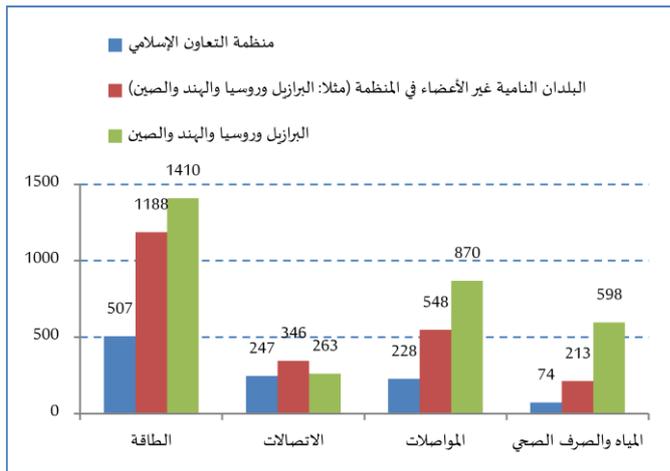


المصدر: البنك الدولي قاعدة البيانات مشاركة القطاع الخاص في البنية التحتية (PPI).

وعلى مدى السنوات الـ 25 الماضية (بين عامي 1990 و 2014) ومقارنة الأرقام في بلدان منظمة التعاون الإسلامي مع البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي، يمكن القيام بعمليات تقييم إجمالي للاستثمارات وأنواع الصفقات. ومع ذلك، تجدر الإشارة إلى أن متوسط أداء البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي تأثر إلى حد كبير بالاقتصادات الناشئة الرائدة لأربعة بلدان منها، وهي البرازيل وروسيا والهند والصين (دول البريك). فالاستثمار المرتفع في البنية التحتية في هذه البلدان يشير إلى فروق كبيرة في حجم مشاركة القطاع الخاص في البنية التحتية وعدد من المشاريع. ولهذا السبب، تتم مقارنة متوسط أداء بلدان منظمة التعاون الإسلامي مع البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي عن طريق زيادة التفصيل للبلدان غير منظمة التعاون الإسلامي باستثناء بلدان البريك، كلما كان ذلك مناسباً.

الشكل 9.5

إجمالي عدد الاستثمارات الخاصة في البنية التحتية (1990-2014)



المصدر: البنك الدولي قاعدة البيانات مشاركة القطاع الخاص في البنية التحتية (PPI).

ووفقاً لقاعدة البيانات، هناك أربعة مجالات رئيسية للاستثمار في البنية التحتية، التي هي أيضاً وفقاً لذلك تم أخذها بعين الاعتبار في هذا التقرير. وهي الطاقة، والنقل، والاتصالات، والمياه والصرف الصحي. وتصنف هذه الاستثمارات في البنية التحتية أيضاً تحت أربعة أنواع من العقود، بما في ذلك عقود الإدارة والتأجير، والامتيازات، والمشاريع الجديدة،

وتصفية الاستثمارات. عقود الإدارة والتأجير تحول تشغيل وإدارة المنشأة المملوكة للدولة إلى كيان خاص في حين أن الدولة تظل هي صانعة القرار. وعقود الامتيازات أيضاً ترك الإدارة لكيان خاص. إلا أن الكيان الخاص يتحمل جزءاً هاماً من مخاطر الاستثمار. وعقود المشروعات الجديدة تحدث عندما ينوي الكيان خاص أو بالاشتراك بين

القطاعين العام والخاص بناء مشروع جديد وتشغيله لفترة محددة. وعقود تصفية الاستثمارات من ناحية أخرى هي مشاريع المخصصة، فهي تحدث عندما تشتري الشركات الخاصة أسهم الشركة المملوكة للدولة (لمزيد من التفاصيل انظر البنك الدولي، 2015).

الشكل 8.5 و 9.5 يبين القيمة الإجمالية وعدد من استثمارات القطاع الخاص في البنية التحتية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي بالمقارنة مع البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي خلال الفترة 1990-2014. البنية التحتية للطاقة تغطي الغاز الطبيعي وتوليد الكهرباء ونقلها وتوزيعها. فبين عامي 1990 و 2014، 507 مشاركة للقطاع الخاص في مشاريع البنية التحتية للطاقة وصلت إلى التعاقد أو الإغلاق المالي في 49 بلد في منظمة التعاون الإسلامي، وتتألف من التزامات استثمارية بحوالي 157 مليار دولار أمريكي. استحوذ قطاع الطاقة على 32.5% من إجمالي استثمارات القطاع الخاص في بلدان منظمة التعاون الإسلامي. وتشمل البنية التحتية للاتصالات الهاتفية الثابتة أو المتنقلة المحلية، والاتصالات الهاتفية المحلية طويلة المسافة، والاتصالات الهاتفية الدولية طويلة المسافة والتي لها تأثير كبير جدا مع الأخذ بالاعتبار دور تكنولوجيا المعلومات في تقوية التجارة الإلكترونية وفي مجال الأعمال التجارية. فبين عامي 1990 و 2014، مشاريع البنية التحتية للاتصالات مع القطاع الخاص التي وصلت إلى التعاقد أو الإغلاق المالي في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي، والتي تغطي التزاماتها الاستثمارية 245.5 مليار دولار حوالي 247 مشروعا. مع حصة أكثر من 50%. حيث شكلت أكبر مشاركة للقطاع الخاص في الاستثمار في بلدان منظمة التعاون الإسلامي.

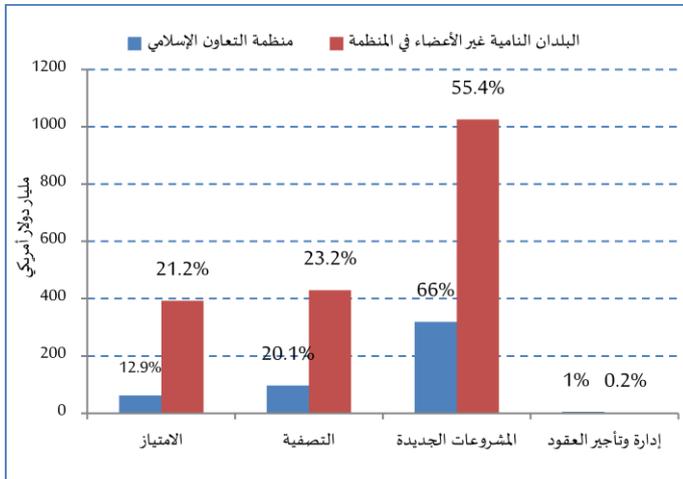
وتتكون البنية التحتية للنقل من مدارج المطارات والمحطات والسكك الحديدية والطرق ذات الرسوم والجسور والطرق السريعة والأنفاق والبنية التحتية للموانئ والمحطات، والبنى الفوقية، والقنوات. وهذا بدوره يلعب دورا هاما في التنمية الاقتصادية من خلال تحسين صناعة الشحن ونقل المواد الزراعية وتصنيع المنتجات، والمواد الخام والمنتجات الوسيطة. فخلال الفترة من 1990-2014، وقعت 228 من مشاريع البنية التحتية للنقل الخاص في بلدان منظمة التعاون الإسلامي، والتي تنطوي على التزامات استثمار بقيمة 65.1 مليار دولار ويمثل 13.4% من إجمالي الاستثمارات. وصناعة جيل جديد من المياه القابلة للشرب وتوزيعها وجمع مياه الصرف الصحي ومعالجتها

يحتاج إلى بنية تحتية متكاملة وقوية؛ فالبنية التحتية للمياه والصرف الصحي ليست مجرد عنصر جوهري في تحديد إنجاز الأنشطة الزراعية والصناعات التحويلية ولكن أيضا ضرورة لتوفير معايير الحياة الكريمة للتنمية البشرية والاقتصادية. فخلال الفترة 1990-2014، تم توقيع 74 مشروعا للبنية التحتية في مجال المياه والصرف الصحي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي، والتي تنطوي على التزامات استثمارية بقيمة 16.5 مليار دولار منذ عام 1990.

وبشكل عام، في 49 بلد في منظمة التعاون الإسلامي، تم تمويل 1056 مشروع في البنية

الشكل 10.5

الاستثمار الخاص في البنية التحتية حسب نوع المشروع (1990-2014)



المصدر: البنك الدولي قاعدة البيانات مشاركة القطاع الخاص في البنية التحتية (PPI).

التحتية من قبل القطاع الخاص، والتي تشكل نحو 484.2 مليار دولار أمريكي بين عامي 1990 و 2014. وفي جميع القطاعات فإن 89 من البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي لديها كمية وعدد أكبر من الاستثمار من قبل القطاع الخاص، والتي يمكن بطبيعة الحال تفسيره من خلال عدد أكبر من البلدان المأخوذة في الحسبان. ومع ذلك، فإن هناك ملاحظة مثيرة للاهتمام وهي أن أربع بلدان البريك تتفوق عن بلدان منظمة التعاون الإسلامي من حيث القيمة وعدد المشاريع في جميع القطاعات، وكذلك تتفوق عن البلدان النامية الأخرى غير منظمة التعاون الإسلامي، باستثناء قيمة الاستثمار في المياه والصرف الصحي وعدد من الاستثمار في قطاع الاتصالات.

ومن حيث نوع المشروع، تقريبا الثلثين من جميع الاستثمارات قد تمت من خلال مشاريع جديدة بالتزامات استثمارية بلغت 319.4 مليار دولار أمريكي، وهذا يعني أن معظم المشاريع التي إنشأت حديثا، لم يكن لها بنية تحتية من قبل البدء بالبناء (الشكل 10.5).

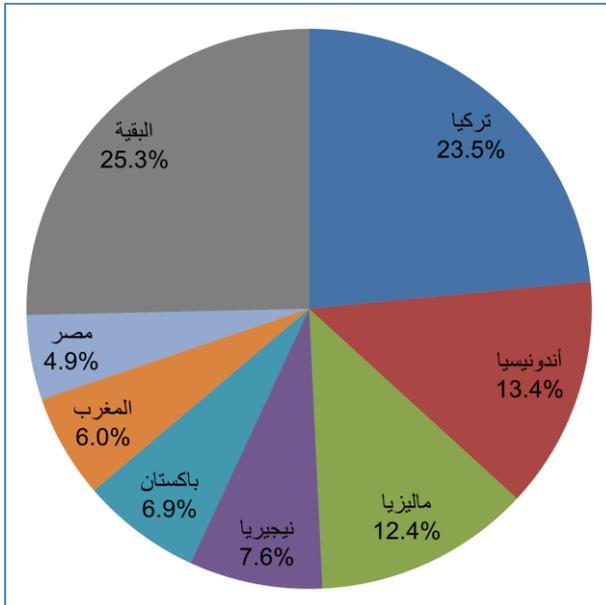
ومع زيادة سياسات اللامركزية والخصخصة الاقتصادية، كانت عقود التصفية ثاني أكثر الأنواع انتشارا من حيث مشاركة القطاع الخاص حيث انطوت على استثمارات بقيمة 97.3 مليار دولار أمريكي متمثلة بحوالي 20.1% من إجمالي الاستثمارات في بلدان منظمة التعاون الإسلامي. وفي البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي، عبرت الاستثمارات في مشاريع جديدة أيضا عن الجزء الأكبر من الاستثمارات مع حصة أكثر من 55%.

ومن بين 49 بلد، كانت تركيا وإندونيسيا وماليزيا من البلدان الرائدة في منظمة التعاون الإسلامي من حيث تنفيذ 390 من مشاريع البنية التحتية، حيث بلغت القيمة الإجمالية لاستثمارات القطاع الخاص 238 مليار دولار أمريكي

بما يمثل 49% من إجمالي الاستثمار في منظمة التعاون الإسلامي (الشكل 11.5). فوجود ارتفاع في مستويات الدخل ورأس المال البشري وظروف أفضل لممارسة الأعمال التجارية عززت استثمارات القطاع الخاص في البنية التحتية. بينما العديد من بلدان منظمة التعاون الإسلامي، والتي يقع معظمها في أفريقيا جنوب الصحراء وآسيا الوسطى، تعتبر متخلفة عن أقرانها من حيث الاستثمار الخاص في البنية التحتية. ومن بين 49 من البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي، تم تسجيل أن 30 بلد ليس لديها مشروعات خاصة في البنية التحتية في كل من المياه والصرف الصحي، تلمها 20 في النقل، و 11 في مجال الطاقة و 5 في قطاع الاتصالات. وكانت جزر القمر و جيبوتي و الغابون، وموريتانيا وسورينام وتركمانستان من البلدان التي ليس لديها أي نشاط خاص في ثلاثة من أصل أربع فئات.

الشكل 11.5

الاستثمار الخاص في البنية التحتية (1990-2014)



المصدر: البنك الدولي قاعدة البيانات مشاركة القطاع الخاص في البنية التحتية (PPI).

وفي مجال تشجيع الاستثمار الخاص، تحدد (منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، 2007) المبادئ العامة لمشاركة القطاع الخاص في الاستثمار في البنية التحتية. وهذه المبادئ، والتي هي أيضا ذات صلة تماما في بلدان منظمة التعاون الإسلامي، يمكن تصنيفها تحت خمسة مجالات رئيسية هي:

1. قرار إشراك القطاع الخاص في توفير خدمات البنية التحتية
2. ضمان إطار سياسة تمكينية للاستثمار
3. توضيح الأهداف والاستراتيجيات والقدرات
4. تمكين العمل والتعاون بين القطاعين العام والخاص
5. تشجيع سلوك العمل المسئول

فأولا، قرار إشراك القطاع الخاص يجب أن يتم من خلال الاسترشاد بالتقييم النسبي للتكاليف والفوائد وتوافر التمويل على المدى الطويل. فالشروع في مشاريع البنية التحتية الممولة من القطاع الخاص كوسيلة لتحسين قواعد الأصول دون تقييم صحيح للأثار الاقتصادية والمالية والاجتماعية على المدى الطويل، يسبب المزيد من المشاكل في كل الحالات تقريبا. وعلاوة على ذلك، ينبغي تقييم دقيق بشأن كيفية تمويل المشاريع وكيفية تأثر المستخدمين النهائيين في حالة العجز. ولذلك، ينبغي الاتفاق على توزيع المخاطر المحتملة والمسؤوليات بين القطاعين العام والخاص على أساس تقييم المصلحة العامة. وتوزيع المخاطر يعتمد إلى حد كبير على نوعية مشاركة القطاع الخاص. فالملكية الخاصة الكاملة (التصفية)، والملكية العامة الكاملة (عقود الإدارة أو الخدمة)، والتزامات الاستثمار والسيطرة مؤقتة (الامتيازات) تعني درجات مختلفة من السيطرة على أصول البنية التحتية وترتيبات تقاسم المخاطر المختلفة. ومن وجهة نظر القطاع العام، لا بد من الحفاظ على الانضباط المالي، وينبغي ألا تستخدم مشاركة القطاع الخاص فرصة للهروب من الانضباط في الميزانية.

وثانيا، تحتاج السلطات إلى ضمان وجود إطار سياسة تمكينية للاستثمار. حيث وجود بيئة سليمة مواتية للاستثمار في البنية التحتية ضرورية لجذب مشاركة القطاع الخاص. وهذا يشمل مستويات عالية من الحوكمة للقطاع العام والشركات، والشفافية، وسيادة القانون، وحماية الممتلكات والحقوق التعاقدية. ويتأثر نجاح مشاركة القطاع الخاص بشكل كبير بنوعية مناخ الاستثمار الوطني. فالقوانين والاتفاقات يجب أن تطبق بشكل كاف وينبغي أن تكون مشاريع البنية التحتية خالية من الفساد. ومشاريع البنية التحتية الممولة من القطاع الخاص تتسم عادة بالاحتكارية، والتي يمكن أن توفر فرصة كبيرة للمتفعين في جميع المراحل، بما في ذلك التصميم، والمشتريات والتشغيل ونقل الأصول. لذلك، يجب وضع التدابير الملائمة لضمان الشفافية والحماية ضد الممارسات الفاسدة. وعلاوة على ذلك، ويتم تعزيز فوائد مشاركة القطاع الخاص من خلال الجهود لخلق بيئة تنافسية من خلال تعريض هذه المناطق إلى الضغوط التنافسية، حيث عناصر الاحتكار الطبيعي شائعة والمنافسة ضئيلة. وأخيرا، من أجل تحسين بيئة السياسات، ينبغي تسهيل وصول القطاع الخاص إلى أسواق رأس المال لتمويل عملياته بمعدلات تنافسية دولية. ففي الأسواق التي توجد فيها أسواق رأس مال محلية تعمل بشكل جيد، من المفضل إشراك القطاع الخاص في الاستثمار في البنية التحتية.

ثالثا، نجاح مشاركة القطاع الخاص في البنية التحتية يعتمد على قبول الجمهور وعلى قدرات الحكومة لتنفيذ المشاريع. فمن غير المرجح أن تكون مشاركة القطاع الخاص في البنية التحتية ناجحة إلا إذا ضمنت السلطات أن المشاريع تصب في المصلحة العامة ومقبولة للمستهلكين وغيرهم من أصحاب المصلحة. ويجب أن يكون للسلطات القدرة على إدارة العمليات التجارية ذات الصلة، حيث مشاركة القطاع الخاص غالبا ما تنطوي على التكنولوجيا

المتطورة و الإدارة والحلول المالية والتي قد لا تكون السلطات مجهزة تماما للتعامل معها. ويعتبر تنسيق سياسات البنية التحتية مصدر قلق كبير للسلطات العامة، وذلك بسبب وجود استراتيجيات متباينة يمكن ملاحظتها على المستويين الوطني والمحلي، حيث مشاريع البنية التحتية قد يكون لها انعكاسات مهمة خارج اختصاص السلطات القضائية. ولذلك، ينبغي وجود آليات تضمن التعاون في مختلف الاختصاصات القضائية.

والتحدي الرابع للسلطات العامة والقطاع الخاص هو إقامة علاقة عمل نحو تحقيق مشترك لاحتياجات الجمهور العام للبنية التحتية. ويعتبر بناء الثقة بين القطاعين العام والخاص هو مسألة ذات أولوية عالية. ويجب على السلطات العامة أن توصل بوضوح أهداف سياساتها ووضع آليات التشاور بين الشركاء من القطاعين العام والخاص من أجل تحسين مشاركة القطاع الخاص. وينبغي الكشف عن جميع المعلومات ذات الصلة بالمشاريع، بما في ذلك حالة البنية التحتية القائمة، ومعايير الأداء والعقوبات في حالة عدم الامتثال. ويجب أن تكون إجراءات منح العطاءات عادلة وشفافة وغير تمييزية، وينبغي أن تكون آليات تسوية المنازعات معروفة.

الإطار 1.5: مجلس التنسيق لتحسين بيئة الاستثمار (YOIKK) تركيا

طورت تركيا هيكلها لإصلاح مناخ الاستثمار. فمن أجل ترشيد الإجراءات البيروقراطية والحد من الروتين، تم إطلاق برنامج الإصلاح الشامل في 2001 وتم تحديثه في عام 2012.

فقد تم تأسيس مجلس التنسيق لتحسين بيئة الاستثمار (YOIKK) بهدف ترشيد اللوائح على الاستثمار في تركيا، وتطوير السياسات عن طريق تحديد الترتيبات اللازمة التي من شأنها تعزيز القدرة التنافسية لبيئة الاستثمار وتوليد حلول للمعوقات الإدارية التي تواجه المستثمرين المحليين والدوليين في جميع مراحل عملية الاستثمار بما في ذلك فترة التشغيل. وقد أصبح YOIKK هيكل أساسي حيث شجع القطاع الخاص للمساهمة في عملية تحسين مناخ الاستثمار. ويدير المجلس جدول أعماله من خلال 10 لجان فنية عاملة في قضايا محددة مع مشاركة كل من المؤسسات العامة والخاصة. ويوصف YOIKK كقصة نجاح للشراكة بين القطاعين العام والخاص على المنابر الدولية.

ويتكون برنامج الإصلاح من 10 لجان فنية عاملة في مجال التقنية وكل من هذه اللجان الفنية يرأسها مدير على مستوى عال. وتشمل هذه اللجان معاملات الشركات وحوكمة الشركات، والتوظيف، استراتيجية توريد المدخلات (GITES) والرخص القطاعية، وأماكن الاستثمار والبيئة و تصاريح التقسيم والضرائب والحوافز والتجارة الخارجية والجمارك وحقوق الملكية الفكرية والبحث والتطوير والتشريعات بشأن مناخ الاستثمار و الإجراءات التشريعية والحصول على التمويل، والبنية التحتية.

التجربة التركية في مجال تحسين بيئة الاستثمار تقدم دروسا مهمة من حيث خلق الوعي وتغيير عقلية القطاعين العام والخاص، وإنشاء آليات مؤسسية تعمل على تحسين البيئة الاستثمارية، وتشخيص ظروف الاستثمار في البلاد والكشف عن العقبات الرئيسية، ووضع أفضل الحلول لمشاكل المستثمرين.

لمزيد من المعلومات حول التجربة التركية في مجال تحسين مناخ الاستثمار انظر yoikk.gov.tr.

خامسا، توقعات الحكومات بشأن سلوك العمل المسئول تحتاج لإيصالها بشكل واضح من قبل الحكومات لشركاءها من القطاع الخاص. والشركاء من القطاع الخاص ينبغي أن يراعوا المبادئ والمعايير المتفق عليها عادة لسير العمل المسئول، بما في ذلك السعي للحصول على عوائد تنافسية والاستجابة لتوقعات المجتمع. وينبغي أن تشارك مؤسسات القطاع الخاص في مشاريع البنية التحتية بحسن نية والتعهد بالوفاء بالتزاماتها. فلا ينبغي اللجوء إلى الرشوة والممارسات غير النظامية الأخرى للحصول على عقود، والسيطرة على الأصول أو الفوز بامتيازات. ومن المهم أيضا الدخول في حوار مع المجتمعات المتضررة وأصحاب المصلحة في عملية التخطيط في

وقت مبكر من أجل منحهم فرصة حقيقية لإسماع صوتهم والمشاركة بنشاط مع الممولين حول قضية الآثار البيئية والاجتماعية لأعمالهم.

3.5 الاستثمار المؤثر اجتماعيا

أثر الاستثمار عادة ما يقاس من حيث القيمة الاقتصادية المضافة (مثل إجمالي القيمة المضافة، قيمة التكوين الرأسمالي ونمو الصادرات) وخلق فرص العمل (مثل زيادة في فرص العمل والأجور والمهارات) أو التنمية المستدامة (مثل الاجتماعية والبيئية ومؤشرات الأثر الإنمائي). وتبعاً للسياق التنموي، قد يكون لبعض المؤشرات أهمية أكبر وفقاً لاختلاف البلدان. ففي المراحل الأولى من التنمية، والمساهمة في الناتج المحلي الإجمالي وخلق فرص العمل قد تكون أكثر أهمية، ولكن في المراحل الأكثر تقدماً لتنمية المهارات والتكنولوجيا قد تكتسب قدراً أكبر من الأهمية. فالتنمية الاجتماعية والبيئية تحتاج للاعتماد بشكل متساو في سياق التنمية في المجتمعات التي يعيشون بها.

وقد أصبح عدد متزايد من الأفراد والجمعيات والمؤسسات الاستثمارية ترغب في العثور على الاستثمارات التي توفر العوائد الاجتماعية والمالية على حد سواء. وتسمى عادة مثل هذه الاستثمارات بالاستثمار المؤثر اجتماعيا (SII)، الاستثمار المسؤول (RI)، الاستثمار الاجتماعي (SRI) أو المسؤولية الاجتماعية للشركات (CSR)، والتي سوف تستخدم بالتبادل في هذا القسم الفرعي على الرغم من بعض الاختلافات في التعاريف. وتقليدياً، يقدم المستثمرون على اتخاذ قراراتهم بناء على تحليل دقيق للمخاطر والعوائد من المشاريع الاستثمارية.

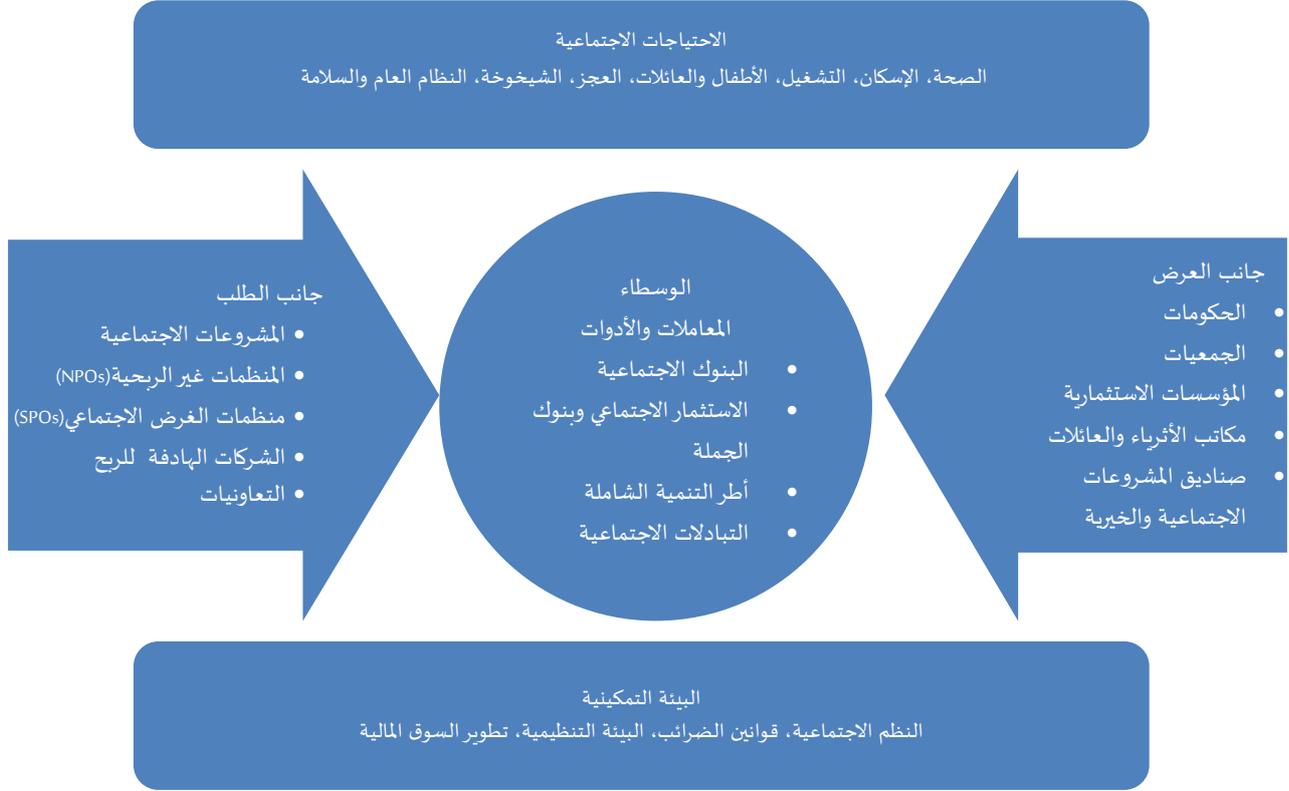
أنصار الاستثمار المؤثر اجتماعيا يطالبون و "من خلال جلب البعد الثالث، وهو الأثر، إلى أبعاد المخاطرة والعائد لسوق رأس المال في القرن العشرين، فالاستثمار المؤثر لديه القدرة على تحويل قدراتنا لبناء مجتمع أفضل للجميع" (SIITF، 2014). وقد تم بناء هذا النهج الجديد أساساً على المعتقدات أن الاستثمار في بعض الحالات يمكن أن يكون أكثر فعالية من التبرعات لمساعدة الفقراء وتسخير التمويل لدوافع اجتماعية يمكن في بعض الأحيان أن يحقق أداءً أكثر فعالية. وبصفة عامة، الاستثمار المؤثر اجتماعيا (SII) هو توفير التمويل للمنظمات مع توقع الصريح لقابلية القياس الاجتماعي، فضلاً عن التمويل، والعوائد (OECD، 2015d).

الاستثمار المؤثر اجتماعيا SII يشمل الاستثمار الخاص الذي يساهم في المصلحة العامة. وعلى الرغم من أن الاستثمار المسؤول اجتماعيا جذوره تعود لعدة قرون، بدأ الاستثمار المؤثر اجتماعيا في الظهور قبل عقد من الزمن (سلتوق وآخرون، 2013). وقد بدأ عدد متزايد من "المستثمرين المسؤولين" في الحصول على الاستثمارات المسؤولة اجتماعيا والمستدامة وبعد ذلك نمت سوق الاستثمار المؤثر اجتماعيا على مدى العقد الماضي لوضع نهج لتمويل حلول للقضايا الاجتماعية. واليوم، فإن عددا متزايداً من الشركات تركز على القضايا البيئية والاجتماعية أو تمارس المسؤولية الاجتماعية للشركات.

ويتطلب الاستثمار المسؤول من المستثمرين أن يولوا أهمية إلى العوامل السياقية على نطاق أوسع، بما في ذلك استقرار وصحة النظم الاقتصادية والبيئية والقيم المتغيرة وتطلعات المجتمعات التي هم أيضاً جزء منها. ولذلك، فإن المستثمرين المؤثرين اجتماعيا ينشدون الحلول المستندة إلى السوق للتحديات الأكثر إلحاحاً على المستوى العالمي في قطاعات مثل الزراعة المستدامة، والإسكان بأسعار معقولة، والرعاية الصحية والوصول إليها بأسعار معقولة، والتكنولوجيا النظيفة، والخدمات المالية، (GIIN، 2015). وعلى الرغم من الصعوبات في قياس حجم السوق، والذي يرجع أساساً إلى عدم وجود تعريفات واضحة وتنوع القطاعات والمناطق الجغرافية، تم تقدير أن تكون إمكانات سوق الاستثمار المؤثر اجتماعيا كبيرة (OECD، 2015d).

الشكل 12.5

إطار سوق الاستثمار المؤثر اجتماعيا



المصدر: منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (2015د).

يتكون إطار الاستثمار المؤثر اجتماعيا والموضح من قبل (OECD، 2015d) من المستثمرين (جانِب العرض)، والمشاريع الاجتماعية (جانِب الطلب) والوسطاء (بما في ذلك المعاملات وأدوات التمويل) (الشكل 12.5). فالبيئة التمكينية، بما في ذلك الشروط الإطارية (مثل النظم الاجتماعية والضريبية والتنظيم)، يمكن أن تلعب دورا حاسما في سوق الاستثمار المؤثر اجتماعيا، ويجب أن تؤخذ في الاعتبار عند النظر في الاستثمار المؤثر اجتماعيا في النظام البيئي. والتقدم في سوق الاستثمار المؤثر اجتماعيا سوف يعتمد على مختلف أصحاب المصلحة الذين يعملون معا من أجل بناء كتلة حرجة من خلال تطوير السوق والأدوات والممارسات⁸.

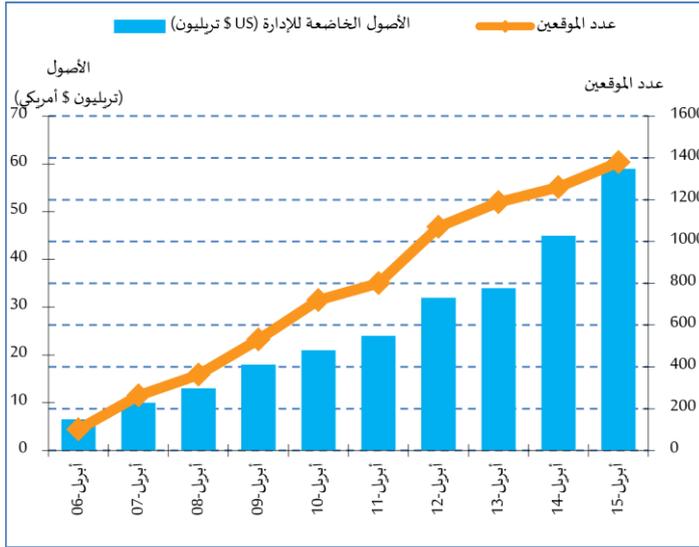
وهناك أيضا نهج الاستثمار المسؤول (RI) وهو يعترف صراحة بالعوامل التي تهم المستثمر كإدارة البيئية والاجتماعية والحوكمة (ESG)، والاستقرار طويل الأجل للسوق ككل. وهو يعترف أن العوائد المستدامة طويلة الأجل تعتمد على استقرار وحسن الأداء والحكم الرشيد والنظم الاجتماعية والبيئية والاقتصادية (PRIA، 2015). ومبادئ الأمم المتحدة للاستثمار المسؤول هي مبادرة مشتركة بين مبادرة تمويل برنامج الأمم المتحدة للبيئة والميثاق العالمي للأمم المتحدة بهدف دمج القضايا البيئية والاجتماعية والحوكمة ESG في ممارسات اتخاذ القرارات الاستثمارية والملكية العامة. ومنذ إطلاقها في عام 2006، فإن مبادرة مبادئ الاستثمار المسؤول PRI دور فعال في رفع مستوى الوعي حول الاستثمار المسؤول بين مجتمع الاستثمار العالمي، وزيادة مستوى الشفافية

⁸ مناقشة أكثر تفصيلا عن دور مختلف الجهات الفاعلة، انظر (OECD، 2015d).

حول الأنشطة وقدرات الموقعين عليها وتعزيز التعاون فيما بينها، ودعمها للتعاقدات مع الشركات و صناع السياسة حول القضايا البيئية والاجتماعية والحوكمة ESG.

والأصول المدارة من قبل الموقعين على مبادئ الاستثمار المسئول PRI تقف الآن عند أكثر من 59 تريليون دولار أمريكي، مرتفعا عن 4 تريليون منذ إطلاق PRI في عام 2006 (الشكل 13.5). وبالمثل، OECD لديها مبادئ توجيهية

الشكل 13.5
النمو في الاستثمار المسئول



المصدر: جمعية مبادئ الاستثمار المسئول.

للشركات متعددة الجنسيات في التقدم الاقتصادي والبيئي والاجتماعي، والتأكد من أن المؤسسات متعددة الجنسيات تعمل في انسجام مع سياسات البلدان التي تعمل فيها ومع التوقعات المجتمعية. لقد أرسوا مبادئ ومعايير غير ملزمة تغطي مجالات مثل حقوق الإنسان، والكشف عن المعلومات، ومكافحة الفساد، والضرائب، وعلاقات العمل، والبيئة، والمنافسة وحماية المستهلك (OECD، 2011).

وفي هذا السياق، يمكن لبلدان منظمة التعاون الإسلامي تطوير البنية التحتية التنظيمية لاستيعاب المزيد من "الاستثمار المسئول" في التصدي للتحديات الاجتماعية والاقتصادية والبيئية المختلفة. فالمحركات الرئيسية لمعالجة الاحتياجات الاجتماعية هي منظمات تقديم الخدمات. حيث يمكن لهذه المنظمات أن تشمل منظمات المجتمع والجمعيات الخيرية والمنظمات غير الربحية والمؤسسات الاجتماعية، والأعمال التجارية التي يحركها الأثر الاجتماعي. وفي بعض البلدان، تعتبر المنظمات غير الهادفة للربح فقط "منظمات اجتماعية"، ولكن يمكن تغيير القواعد لتشمل المنظمات الربحية ذات الهدف الاجتماعي. وهناك حاجة أيضا لدعم المستثمرين لتخصيص كمية معينة من مواردهم لتمويل مشاريع استثمارية مع تأثيرات مختلفة على المجالات الاجتماعية والاقتصادية والبيئية. الوسيط ونظام الوساطة الكفو أيضا يلعب دورا محوريا في تطوير النظام البيئي للاستثمار المؤثر اجتماعيا، كما ينبغي اتخاذ التدابير اللازمة لتشجيع وتحفيز الجهات الفاعلة للعمل الفعال لنظام الاستثمار المسئول.



التوجهات والسياسات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر

مع زيادة انتشار العولمة، تم ملاحظة أن الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) في تزايد مستمر باعتباره حافزا مهما لزيادة الإنتاجية والنمو الاقتصادي للبلدان النامية والمتقدمة على حد سواء. وعلى الرغم من عدم وجود توافق في الآراء، فإن كثير من العلماء يرون أن فوائد الاستثمار الأجنبي المباشر تفوق آثاره الجانبية. ويزعم مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD 2015b) أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر مصدرا حيويا لتمويل التنمية في البلدان النامية، والذي من المتوقع أن يرفع أسهم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أربعة أضعاف بحلول عام 2030. وقد جعلت الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر على التنمية (مثل توليد فرص العمل ونشر التكنولوجيا، والنمو الاقتصادي وما إلى ذلك) العديد من البلدان النامية تعمل على اتباع سياسات مؤيدة للاستثمار الأجنبي المباشر من أجل جلب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (Brenton وآخرون، 1999).

وحيث أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو نوع من الاستثمار المادي، فإنه من المتوقع أن يعمل على توسيع احتياطي رأس المال المادي في البلدان المضيفة (أي تأثير التوسع في رأس المال). وعادة ما تجلب الشركات متعددة الجنسيات التكنولوجيا المتقدمة والنظم الإدارية الفعالة جنبا إلى جنب مع رؤوس الأموال إلى البلدان المضيفة من أجل تعظيم الربح (OECD، 2002). وحتى هذا التبرير الأساسي المهم حول نشر / نقل التكنولوجيا، يعني أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعمل على زيادة مجموع مستويات العوامل إنتاجية تميل للارتفاع، مما يزيد في نهاية المطاف مستويات الدخل الفردي ويحفز التنمية على المدى الطويل (انظر مربع المعلومات).

وإزاء هذه الخلفية، هذا القسم يعطي لمحات عامة عن اتجاهات وسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر التي لوحظت في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي من منظور مقارن. أولا، يبدأ بنظرة عامة عن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و أداء الأسهم في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي، ومن ثم ينظر في اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر البينية من أجل تقييم الفرص المتاحة لتحسين التدفقات البينية للاستثمار الأجنبي المباشر باستخدام قاعدة بيانات UNCTAD الاستثمار الأجنبي المباشر بين بلدين. وأخيرا، فإنه يفحص

سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر والإطار المؤسسي الحالي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي من أجل استكشاف قضايا السياسات العامة لتحسين مناخ الاستثمار من أجل جذب المزيد من القيمة المضافة للاستثمار الدولي.

1.6 تدفقات وإمكانات الاستثمار الأجنبي والأسهم الوافدة

يقدم هذا القسم تقييما لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والأسهم في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي باستخدام مجموعة بيانات تغطي الفترة 1993-2014. كما يقدم فيما بعد تحليلا لإمكانات وأداء الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي، وحالة الاستثمارات الجديدة في مجموعة منظمة التعاون الإسلامي.

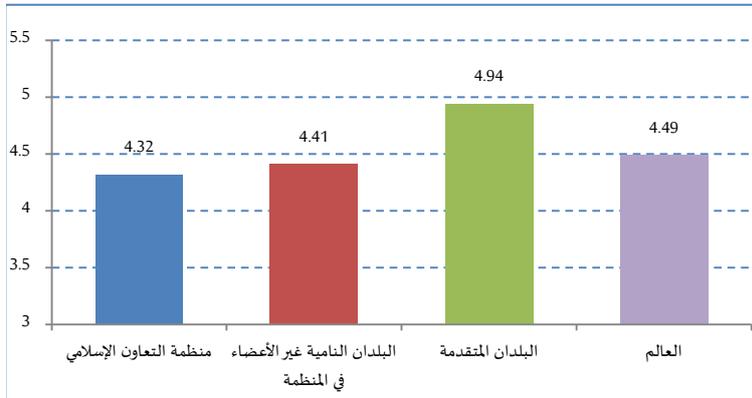
1.1.6 التدفقات والأسهم الوافدة للاستثمار الأجنبي المباشر

وفقا لUNCTAD فإن الاستثمار الأجنبي المباشر هو فئة الاستثمارات الدولية حيث تستحوذ مؤسسة مقيمة في بلد ما (المستثمر المباشر) حصة لا تقل عن 10% في مؤسسة مقيمة في بلد آخر (مؤسسة الاستثمار المباشر)

(UNCTAD، 2010). ومن الناحية الفنية، فإن حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر هو مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر الفعلي المتحقق في فترة معينة في البلد المضيف. والأرقام عن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في سنة معينة يمكن أن تعطي فكرة عامة حول مناخ الاستثمار الفعلي في البلاد من وجهة نظر الأجانب. فإذا كانت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بلد تتزايد مع مرور الوقت، فإنه يعد مؤشرا على حدوث تحسن عام في مؤسسات البلد المضيف والاقتصاد الذي يجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

النافذة 1.6: الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا، 2014

تستفيد البلدان من التكنولوجيات الجديدة الناتجة عن الاستثمار الأجنبي المباشر بدرجات متفاوتة. المؤشر الذي تم تطويره من قبل المنتدى الاقتصادي العالمي يقيس مدى استفادة البلدان من الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا. ووفقا لذلك، وجد أن بلدان منظمة التعاون الإسلامي، في المتوسط، تستفيد بدرجة أقل من التقنيات التي يجلبها المستثمرون الأجانب مع الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة مع البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي والبلدان المتقدمة. ومع ذلك، فإن المتوسط البسيط لبلدان منظمة التعاون الإسلامي (4.3) هو ليس بعيدا جدا عن المتوسط العالمي (4.5). وبشكل عام، يشير الشكل إلى أن البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي تستفيد من الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث التكنولوجيات الجديدة. ومع ذلك، هناك مجالا واسعا لتحسين حيث يمكن لبلدان منظمة التعاون الإسلامي الاستفادة بشكل أفضل من الاستثمار الأجنبي المباشر لنقل التكنولوجيا.

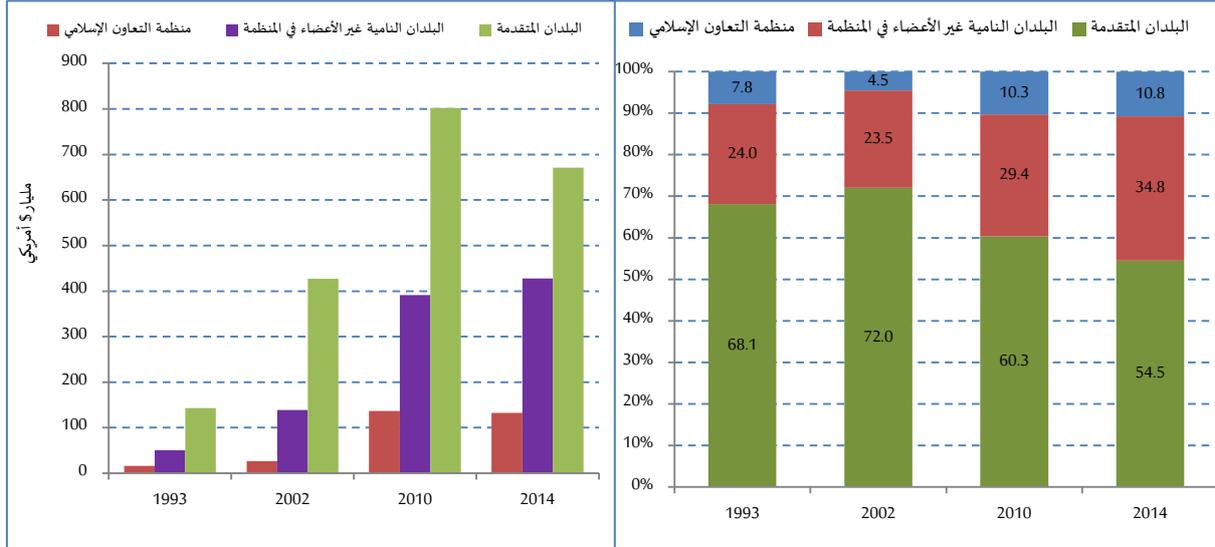


المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي، قاعدة بيانات مؤشر التنافسية العالمية. ملاحظة: 1 = الأسوأ، الاستثمار الأجنبي المباشر لا يحقق أي تكنولوجيا جديدة على الإطلاق؛ 7 = أفضل نتيجة، ويجلب الاستثمار الأجنبي المباشر التكنولوجيا الجديدة إلى حد كبير والاستثمار الأجنبي المباشر هو مصدر رئيسي للتكنولوجيا الجديدة.

ويعرض الشكل 1.6 تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم للفترة 1993-2014. ووفقاً للشكل 1.6 (إلى اليسار)، شهدت جميع مجموعات البلاد زيادة كبيرة في أرقام تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لها منذ التسعينيات، والفضل يعود إلى موجة العولمة وانهيار الاتحاد السوفياتي الذي سمح للعديد من البلدان بالاندماج أكثر مع الاقتصاد العالمي.

الشكل 1.6

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم (يسار) ونصيب مجموعات البلدان من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (يمين)



المصدر: قاعدة بيانات الأونكتاد للاستثمار الأجنبي المباشر

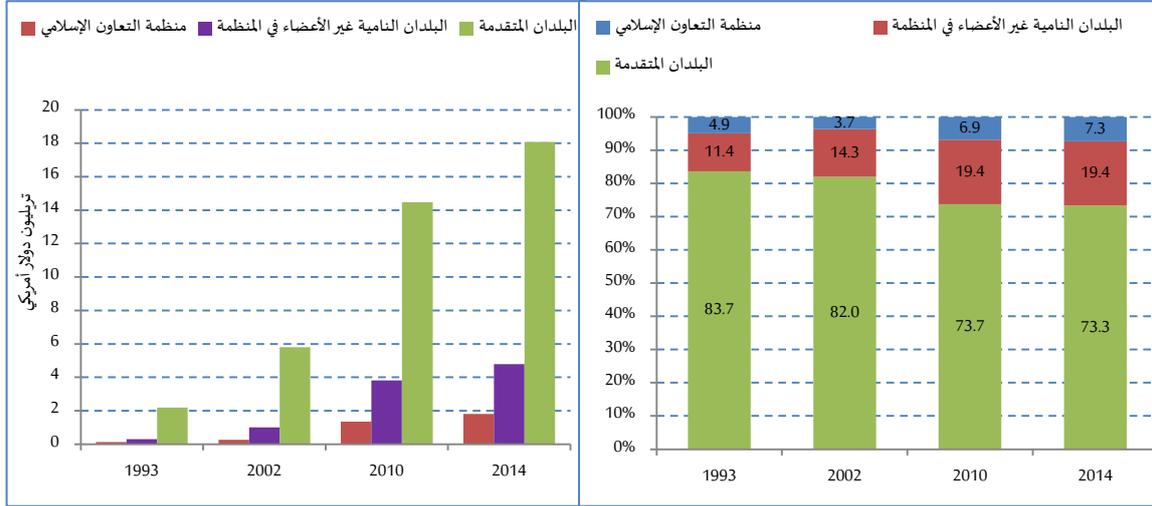
ونتيجة لذلك، ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة منظمة التعاون الإسلامي من حوالي 16.4 مليار دولار في عام 1993 إلى حوالي 132.3 مليار في عام 2014 (زيادة قدرها 8.1 أضعاف). ونتيجة لذلك، فإن حصة البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية ارتفعت من 7.8% في عام 1993 إلى 10.7% في عام 2014 (الشكل 1.6، يمين). والبلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي شهدت بالمثل زيادة ملحوظة مستمرة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة قيد النظر، ونصيبهم من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم قفزت من 24% في عام 1993 إلى 34.7% في عام 2014. بعد أن وصلت حوالي 802.2 مليار دولار (الذروة) في عام 2010، بدأت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان المتقدمة في الانخفاض حيث وصلت إلى 670.9 مليار اعتباراً من عام 2014. وبناء على ذلك، فإن نصيبها في العالم من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر انخفض من 60.3% في عام 2010 إلى 54.5% في المائة في 2014.

وتعكس جميع هذه الأرقام تغيراً هاماً في اتجاه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في جميع أنحاء العالم. فمن الواضح أنه على مدى العقدين الماضيين، بدأ المستثمرون الأجانب بالإقبال على الاستثمار أكثر في البلدان النامية وليس في البلدان المتقدمة. وهذا ينبع أساساً من طبيعة البلدان النامية التي لديها ديناميكية وزيادة في السكان واقتصادات سريعة النمو. ومن ناحية أخرى، تواجه البلدان المتقدمة تحديات خطيرة مثل الشيخوخة السكانية (أي انكماش في الطلب الكلي)، والبنية التحتية القديمة والنمو الاقتصادي البطيء والذي يدفع المستثمرين للتحويل إلى الاقتصادات النامية.

والشكل 2.6 يعرض التغير في أسهم الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة في مجموعات البلدان بين عامي 1993 و 2014. فوفقا للشكل 2.6 (يسار)، أسهم الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة في مجموعة منظمة التعاون الإسلامي

الشكل 2.6

الاستثمار الأجنبي المباشر في الأسهم الوافدة في العالم (يسار) ونصيب مجموعات البلدان الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي في الأسهم الوافدة (يمين)



المصدر: قاعدة بيانات الأونكتاد الاستثمار الأجنبي المباشر

زادت من 127 مليار دولار في عام 1993 إلى 1802 مليار دولار في عام 2014. كما راكمت البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي والبلدان المتقدمة المزيد من أسهم الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة خلال نفس الفترة. وكما هو مبين في الشكل 1.6، وعلى مدى العقدين الماضيين بدأت البلدان النامية بما في ذلك البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي في جذب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وبالتالي عززت هذه البلدان من الأسهم الوافدة من الاستثمار الأجنبي المباشر.

ونتيجة لذلك، ارتفعت حصة البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي وبلدان منظمة التعاون الإسلامي في أسهم الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي الوافد. حيث قفزت حصة مجموعة منظمة التعاون الإسلامي من 4.9% إلى 7.3% بين عامي 1993 و 2014. وفي الفترة نفسها، ارتفعت حصة البلدان غير الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي من 11.4% إلى 19.3%. وبطبيعة الحال، فإن حصة البلدان المتقدمة في أسهم الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي الوافد تقلصت من 83.7% في 1993 حتى 73.3% في عام 2014.

2.1.6 الاستثمار الأجنبي المباشر الإمكانات والأداء

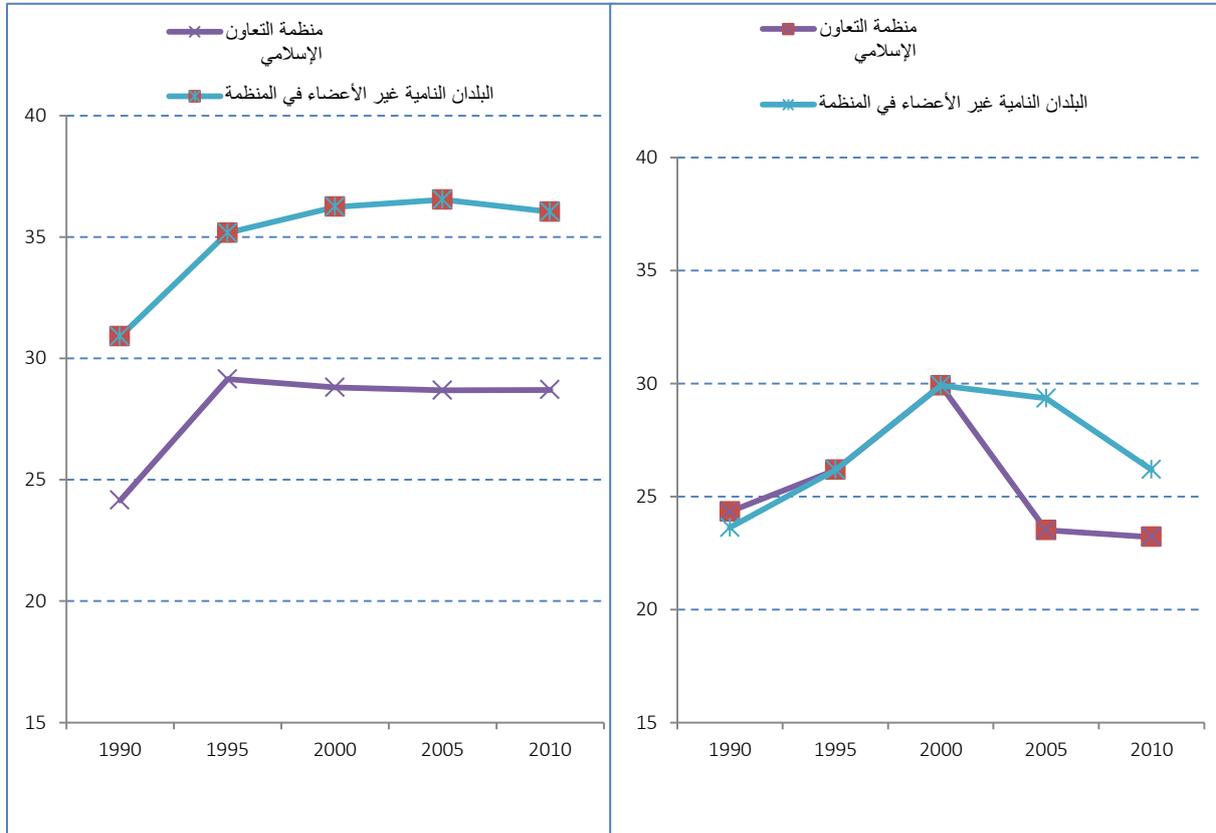
ويتناول هذا القسم الفرعي الاتجاهات في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة بلدان منظمة التعاون الإسلامي من منظور مقارنة باستخدام مقياسين فريدين تم وضعهما من قبل UNCTAD وهما: إمكانات الاستثمار الأجنبي المباشر ومؤشرات الأداء. وبالإضافة إلى الأرقام الواردة في القسم الفرعي السابق عن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وأرصده، يمكن لهذه المؤشرين عكس صورة واقعية عن إمكانات وأداء الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي مع الأخذ بالاعتبار عوامل أخرى مثل نمو الناتج المحلي الإجمالي والحصة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية.

مؤشر إمكانيات الاستثمار الأجنبي المباشر

تم إنشاء مؤشر إمكانيات الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل UNCTAD لقياس إمكانيات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان (UNCTAD، 2012). والأدبيات المتعلقة بمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر تدعي أن المستثمرين يأخذون كل من العوامل الاقتصادية والمؤسسية في الاعتبار قبل اتخاذهم قرارات نهائية بشأن الاستثمار الأجنبي المباشر. ولذلك، ينبغي للمرء أن يأخذ هذين البعدين في الاعتبار. وفي هذا السياق، يغطي مؤشر UNCTAD لإمكانيات الاستثمار الأجنبي المباشر 12 من البنود الفرعية التي تشمل جوانب مختلفة من البلد المضيف. وهذه البنود الفرعية القابلة للقياس الكمي، والتي تؤكد أن معظمها عوامل قوية ومحددة للاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المضيفة في الدراسات التجريبية المختلفة (على سبيل المثال Vijayakumar 2010، Ali وآخرون، 2010) وهي كالتالي: الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد، ومعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي على مدى 10 أعوام ماضية، وحصصة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي، ومتوسط عدد خطوط الهاتف لكل 1000 نسمة، والاستخدامات التجارية للطاقة للفرد الواحد، حصة الإنفاق على البحث والتطوير من الناتج المحلي الإجمالي، وحصصة طلاب التعليم العالي في عدد السكان، ومخاطر الدولة، وحصتها في السوق العالمية في صادرات الموارد الطبيعية، وحصتها في السوق العالمية من واردات قطع غيار ومكونات السيارات والمنتجات الالكترونية، وحصتها في السوق العالمية من صادرات الخدمات، وحصتها من أسهم الاستثمار الأجنبي المباشر

الشكل 3.6

مؤشر إمكانيات الاستثمار الأجنبي المباشر (يسار) ومؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر (يمين)



الوافدة في العالم. ويتم الحصول على بيانات مؤشر الإمكانيات للاستثمار الأجنبي المباشر من مرفق قاعدة بيانات UNCTAD-الاستثمار الأجنبي المباشر على فترات لمدة 5 سنوات. وكانت آخر المشاهدات من العام 2010. ويتم التعامل مع الزيادة في قيمة المؤشر على أنها تحسنا في إمكانيات الاستثمار الأجنبي المباشر.

والشكل 3.6 (يسار) يعرض متوسط القيم بين عامي 1990 و 2010 في مؤشر الإمكانيات للاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للبلدان النامية في منظمة التعاون الإسلامي وغير منظمة التعاون الإسلامي. ففي عام 1990، كان متوسط منظمة التعاون الإسلامي 24.1، في حين كان المتوسط للبلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي 30.9.

وبين عامي 1990 و 1995، رفعت مجموعتي البلدان إمكانات الاستثمار الأجنبي المباشر إليها بشكل ملحوظ. وبعد عام 1995، أظهر مؤشر الإمكانيات للاستثمار الأجنبي المباشر للبلدان النامية في منظمة التعاون الإسلامي وغير منظمة التعاون الإسلامي نمطا مستقرا نسبيا. وبحلول نهاية عام 2010، كان متوسط البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي 36.4 وبالنسبة لمتوسط منظمة التعاون الإسلامي فقد كان 28.7.

مؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر

تم تطوير مؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل UNCTAD لقياس الوضع النسبي لبلد في العالم من حيث أداء الاستثمار الأجنبي المباشر. وبصورة رسمية، هو نسبة من حصة البلد في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي لحصتها في الناتج المحلي الإجمالي العالمي، ويمكن أن تحسب على النحو التالي:

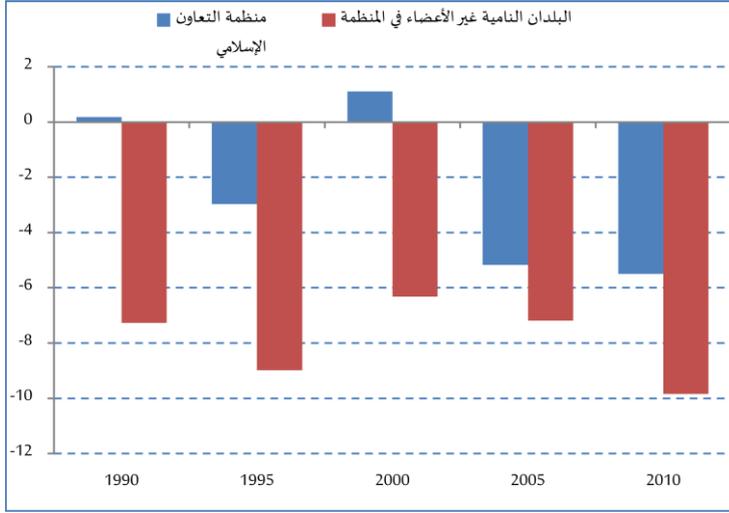
$$FDI \text{ Performance Index}_i = \frac{FDI_i / FDI_{world}}{GDP_i / GDP_{world}}$$

الزيادة في قيمة المؤشر تشير إلى تطور إيجابي في أداء الاستثمار الأجنبي المباشر (مركز أنقرة، 2014). ووفقا للشكل 3.6 (إلى اليسار)، ففي عام 1990، في المتوسط، وجد أن قياس أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في بلدان منظمة التعاون الإسلامي يساوي 24.3. وفي نفس العام تم احتساب متوسط البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي بـ 23.6. وهذا يعني أن أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في بلدان منظمة التعاون الإسلامي كان أفضل قليلا من البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي في عام 1990. وحتى عام 2000، رفعت مجموعتي البلدان أداء الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال اتباع خط اتجاه مماثل وبالتالي ارتفع متوسط قيم مؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 29. وبعد عام 2000، شهدت انخفاضا كبيرا في درجات أرقامها القياسية، وبالتالي انخفض متوسط قيمها بشكل كبير. ومع ذلك، كان حجم الانخفاض في متوسط منظمة التعاون الإسلامي ملحوظا بشكل أكبر من حجم الانخفاض الملاحظ في متوسط البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي، ومن المحتمل أن هذا ناتج عن السياسات الفضفاضة للاستثمار الأجنبي المباشر، والسياسات التقييدية للمستثمرين، وعدم الاستقرار الاقتصادي، وضعف البنية التحتية، والمؤسسات ذات الجودة المنخفضة. وبحلول نهاية عام 2010، تم قياس متوسط البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي بقيمة 26.1 وتم حساب المتوسط لمنظمة التعاون الإسلامي بقيمة 23.2.

الجزء الثاني: تشجيع الاستثمار من أجل التنمية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي
6 لتوجهات والسياسات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر

الشكل 4.6

الاستثمار الأجنبي المباشر الفجوة والفائض الإسلامي



المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة من تقارير الاستثمار العالمي الأونكتاد. ملاحظة: القيم المعروضة تساوي الفرق بين أداء الاستثمار الأجنبي المباشر وقيم مؤشر الإمكانات للاستثمار الأجنبي المباشر.

واستنادا إلى مؤشرات الإمكانات والأداء للاستثمار الأجنبي المباشر، فإن الشكل 4.6 يعرض قيم الفجوة والفائض من الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية في منظمة التعاون الإسلامي وغير منظمة التعاون الإسلامي. فإذا كان الفرق بين مؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر ومؤشر الإمكانات للاستثمار الأجنبي المباشر إيجابيا، فهذا يطلق عليه اسم "فائض الاستثمار الأجنبي المباشر" ووجود فوائض الاستثمار الأجنبي المباشر عادة ما يرتبط مع ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي التي تعزز التنمية. والفوائض تتبع أساسا من وجود الحكم الرشيد

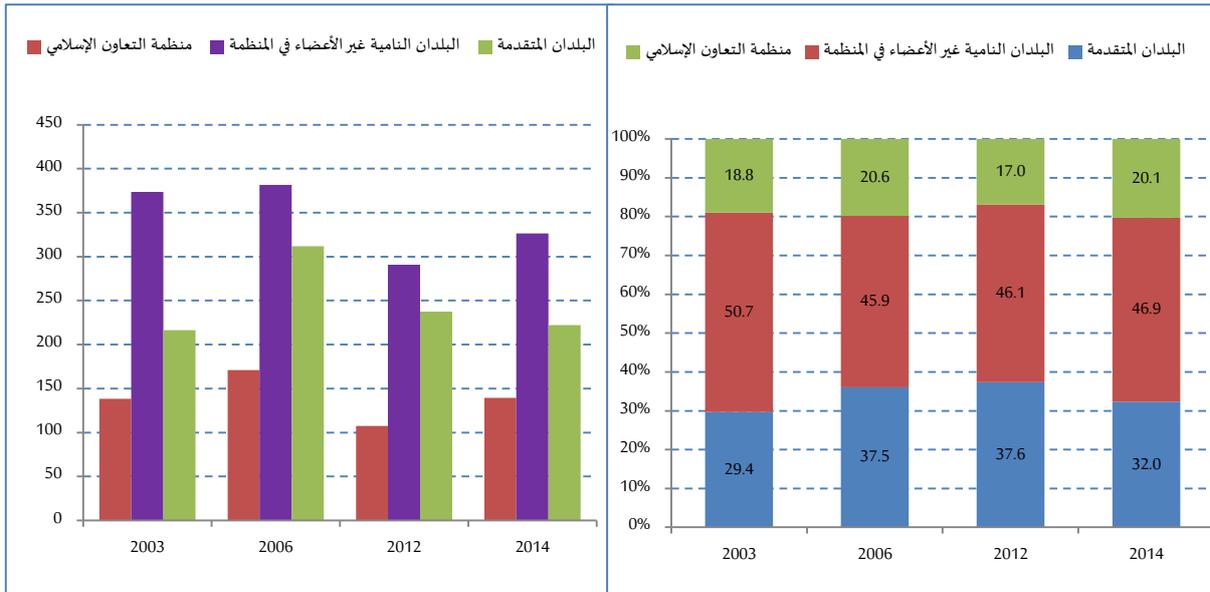
والسياسات الاقتصادية الكلية السليمة وكذلك الاستقرار. وإذا كان الفرق بين مؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر ومؤشر الإمكانات للاستثمار الأجنبي المباشر هو سلبى، فإن ذلك يسمى بـ "فجوة الاستثمار الأجنبي المباشر" وهذا يعني أن حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يجذب هذا البلد أقل من المستوى الذي يمكن أن يجذب. ووجود فجوة في الاستثمار الأجنبي المباشر يعني أن أداء البلد أضعف من إمكانات الاستثمار الأجنبي المباشر وهذا يعتبر نتيجة للمشاكل المتعلقة بالبيئة التجارية مثل القواعد واللوائح المعقدة لبدء الأعمال التجارية إلى محدودية فرص الحصول على الكهرباء. ووفقا لشكل 4.6، حققت البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي فوائض في الاستثمار الأجنبي المباشر في عام 1990 و 2000، في حين شهدت البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي فجوات في الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة بأكملها. وقد تحول فائض الاستثمار الأجنبي المباشر في بلدان منظمة التعاون الإسلامي في عام 2000 إلى وجود فجوة في عام 2005. حيث ارتفع حجم فجوة الاستثمار الأجنبي المباشر من 5.1 في عام 2005 إلى 5.5 في عام 2010 في بلدان منظمة التعاون الإسلامي. وهذه الأرقام تدل على أن حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر التي تجتذبها بلدان منظمة التعاون الإسلامي عادة ما تكون أقل من القيم التي تشير إليها إمكانات الاستثمار الأجنبي المباشر. وسوف تناقش سياسات كيفية تحسين أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في بلدان منظمة التعاون الإسلامي في المقاطع التالية بالتفصيل.

3.1.6 الاستثمار في مجالات جديدة

عندما يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى إنشاء مرفق جديد تماما، يوصف بأنه استثمار في مجالات جديدة من شأنها أن تعزز قاعدة رأس المال في البلد المضيف (أي اتساع رأس المال). وفي الأساس، عند شراء المستثمرين الأجانب للأسهم (10% على الأقل) من شركة موجودة في البلد المضيف فهي وفقا للأدبيات تصنف على أنها عمليات الدمج والاستحواذ (M & A). وبما أن الاستثمار في مجالات جديدة يتطلب المزيد من الاستثمارات الرأسمالية الأولية من أجل إنشاء وتشغيل شركة جديدة في البلد المضيف، فإن الارتفاع في رأس مال الأسهم في البلد المضيف الناجمة عن الاستثمار الأجنبي المباشر يكون كبير. وفي هذا الصدد، فإن آثار الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف تبعا لنوع الاستثمار الأجنبي المباشر (التأسيس مقابل الدمج والاستحواذ). فالبلدان المضيضة تتوقع قيمة مضافة كبيرة، وخلق مزيد من الوظائف، وفي نهاية المطاف نمو اقتصادي سريع، وهذا ينجم عن الاستثمار الأجنبي المباشر في مجالات جديدة. ولذلك، ليس فقط حجم الاستثمار الأجنبي المباشر هو المهم، ولكن أيضا نوع الاستثمار الأجنبي المباشر.

الشكل 5.6

قيمة مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الجديدة المعلنة في العالم (يسار) ونصيب مجموعات البلدان في مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر المعلنة في العالم (كنسبة مئوية)



المصدر: قاعدة بيانات الأونكتاد للاستثمار الأجنبي المباشر

وفي هذا السياق، الشكل 5.6 يعرض قيمة المشاريع الجديدة المعلنة للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم بين عامي 2003 و 2014. ووفقا للشكل 5.6 (يسار)، في حين بلغت قيمة مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر المعلنة في مجالات جديدة 138 مليار دولار أمريكي في عام 2003، فقد ارتفع فقط ل 140 مليار دولار في عام 2014 في مجموعة منظمة التعاون الإسلامي. وفي البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي واجه نفس الرقم انخفاضا من 374 مليار دولار إلى 326 مليار بين عامي 2003 و 2014. وفي البلدان المتقدمة، بلغت مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في مجالات جديدة 222 مليار في عام 2014. وبالنظر إلى هذه الأرقام، فإن حصة مجموعة منظمة التعاون الإسلامي من مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الجديدة العالمية قد زادت من 18.8% إلى 20.1% بين

الجزء الثاني: تشجيع الاستثمار من أجل التنمية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي
6 لتوجهات والسياسات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر

عامي 2003 و 2014. وفي عام 2014، استحوذت مجموعة البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي على نصيب الأسد، حيث أن 47% من جميع المشاريع الجديدة للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم تمت في البلدان النامية غير الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي. أما في البلدان المتقدمة فقد بلغت حصتها من المشاريع الجديدة للاستثمار الأجنبي المباشر 31.9% بحلول عام 2014.

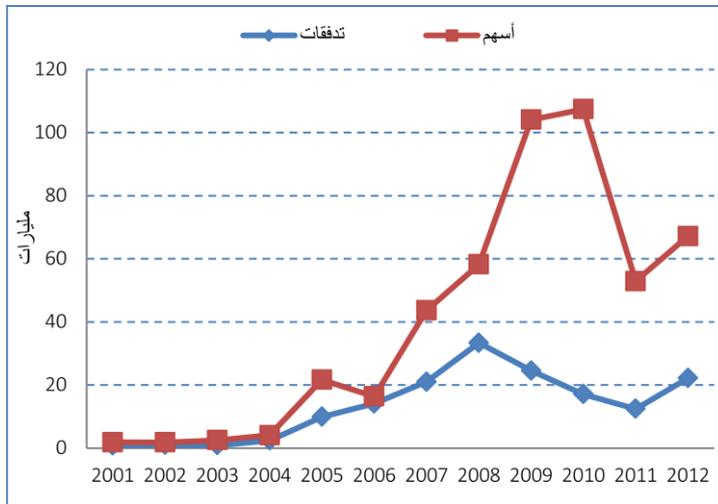
الأرقام السابقة تعني أنه في المتوسط، تعتبر البلدان النامية أكثر قدرة على اجتذاب الغالبية العظمى من المشاريع الجديدة للاستثمار الأجنبي المباشر في جميع أنحاء العالم. ومع ذلك، كان متوسط أداء البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي أقل نسبيًا مقارنة مع البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي. لذلك، فإن صناعات السياسات في مجموعة منظمة التعاون الإسلامي لا يحتاجون فقط إلى البحث عن سبل جديدة لزيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل عام ولكن أيضًا في حاجة لجذب المزيد من مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في مجالات جديدة.

2.6 اتجاهات البيئية للاستثمار الأجنبي المباشر في منظمة التعاون الإسلامي

التدفقات البيئية للاستثمار الأجنبي المباشر وفي الأسهم (أي الأسهم الوافدة) تعكس الاستثمارات الموجهة من بلد واحد في منظمة التعاون الإسلامي "كمصدر" إلى بلد آخر عضو في منظمة التعاون الإسلامي "المضيف". كما هو الحال في الأبعاد الأخرى للتكامل الاقتصادي بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي (مثل التجارة البيئية والسياحة)، ويمكن لاتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر البيئي في منظمة التعاون الإسلامي أن تعطي مؤشرًا جيدًا لتقييم مستوى التكامل الاقتصادي بين بلدان المنظمة. فزيادة حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البيئية يعني وجود علاقات اقتصادية أقوى بين بلدان المنظمة. وبطريقة مماثلة، فإن زيادة حجم الاستثمار الأجنبي المباشر البيئي في الأسهم الوافدة في منظمة التعاون الإسلامي يشير إلى تحسن التعاون الاقتصادي بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي الناجم بالأساس عن الاستثمار الأجنبي المباشر البيئي في منظمة التعاون الإسلامي.

ويعرض الشكل 6.6 اتجاهات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والأسهم الوافدة البيئية في منظمة التعاون الإسلامي في الفترة بين عامي 2001 و 2012. ووفقًا للشكل 6.6، بين عامي 2001 و 2004، فإن التدفقات البيئية

الشكل 6.6
تدفقات الاستثمار الأجنبي البيئية وفي الأسهم



المصدر: قاعدة بيانات الأونكتاد للاستثمار الأجنبي المباشر

للاستثمار الأجنبي المباشر والأسهم الوافدة على حد سواء اتبعت نمطًا مستقرًا. ووفقًا بعد عام 2004 فإن كل من التدفقات الداخلة والأسهم الوافدة بدأت في الصعود حتى الأزمة الاقتصادية العالمية. الاستثمار الأجنبي المباشر والأسهم الوافدة البيئية وصلت قيمتها إلى الذروة في عام 2010 من خلال تحقيق 107.4 مليار دولار أمريكي. وبحلول عام 2012، انخفض إلى 67.2 مليار. وبلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البيئية ذروتها في عام 2008

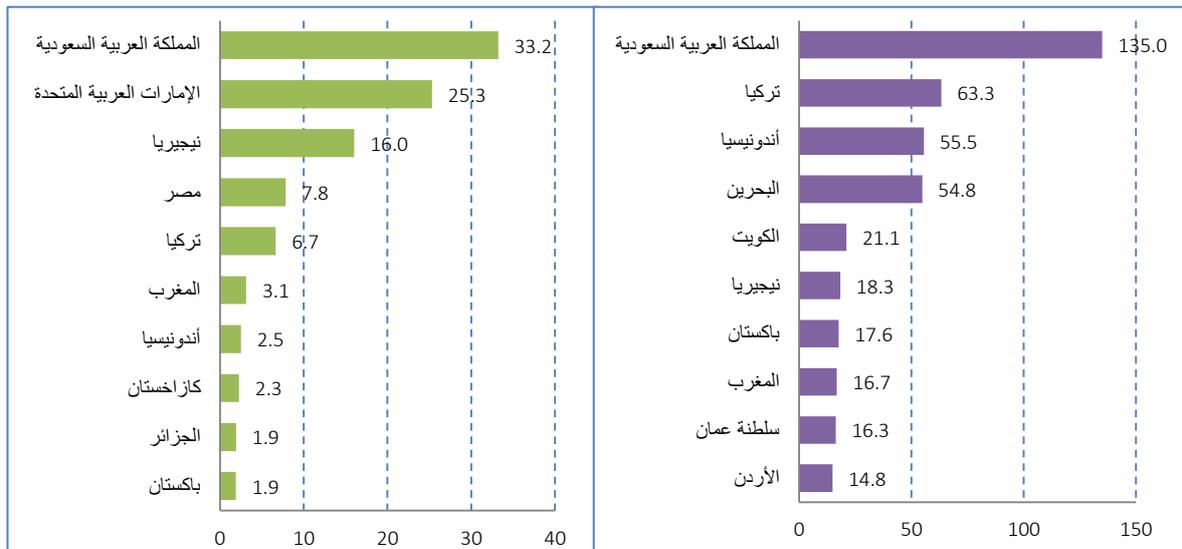
مع 33.3 مليار. وفي عام 2012، بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البينية 22.1 مليار. وكما هو في عام 2012، كانت كل من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والبينية والأسهم الوافدة في منظمة التعاون الإسلامي أقل من قيم الذروة في عامي 2008 و 2010، على التوالي.

وبين عامي 2001 و 2012، وعلى الرغم من وجود حالات الازدهار والكساد، فقد تحسنت قيم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والأسهم الوافدة بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي. وهذا يعكس تحسن التكامل الاقتصادي بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي. ومع ذلك، فمن الإنصاف القول بأن هذه الأرقام لا زالت بعيدة عن إمكاناتهم.

الأرقام عن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والبينية والأسهم الوافدة كانت قد تراجعت إلى أقل من قيم الذروة بحلول عام 2012. ولذلك، هناك حاجة إلى مزيد من التدخلات السياسية للحد من معوقات الاستثمار البينية. وهذه التدخلات لا ينبغي أن تقتصر فقط مع حرية حركة رأس المال عبر الحدود من البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي ولكن أيضا بحاجة إلى معالجة قيود نظم التأشيرات المطبقة على مواطني بلدان منظمة التعاون الإسلامي من البلدان الأخرى في منظمة التعاون الإسلامي، حيث أن المستثمرين الأجانب عادة ما يبحثون عن سهولة الحركة لرأس المال البشري عبر الحدود (أي محدودية أو عدم وجود قيود على نقل العمالة). لذا تحتاج بلدان منظمة التعاون الإسلامي إلى تنمية فهم مشترك بأن هناك إمكانات كبيرة من حيث تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البيئي داخل منظمة التعاون الإسلامي، والتي يمكن أن يعزز النمو الاقتصادي ويحرك عجلة التنمية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي. ومع ذلك، فإن الحواجز الموجودة أمام المستثمرين في بلدان منظمة التعاون الإسلامي من حيث الجودة المؤسسية، ونظم التأشيرات، والقيود المفروضة على الأرباح والتحويلات الرأسمالية وما إلى ذلك، يحد من مستوى التعاون الاقتصادي بين البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي⁹. وعلى مستوى البلد الواحد، يعرض لنا الشكل 7.6 أعلى عشرة من البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي

الشكل 7.6

بلدان منظمة التعاون الإسلامي الأعلى أداء من حيث التدفقات البينية للاستثمار الأجنبي المباشر (يمين) والأسهم الوافدة (يسار)
(مليار دولار أمريكي)، 2008-2012



المصدر: قاعدة بيانات الأونكتاد للاستثمار الأجنبي المباشر

⁹ سيتم تحليل هذه الحواجز بالتفصيل في القسم التالي مع البيانات.

من حيث تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البيئي والأسهم الوافدة خلال الفترة 2008 و 2012. حيث كانت المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة هما البلدان الرائدتان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي من حيث تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البيئي في منظمة التعاون الإسلامي. فالمملكة العربية السعودية وحدها جذبت من البلدان الأخرى الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي تدفقات استثمار أجنبي مباشر يساوي 33.2 مليار دولار بين عامي 2008 و 2012. ومع هذا الأداء، وصل الاستثمار الأجنبي المباشر في الأسهم السعودية والقادمة من البلدان الأخرى الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي 135 مليار دولار في نفس الفترة. وهذا يجعل من المملكة العربية السعودية أعلى البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي أداءً من حيث جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة البيئية في الأسهم بين عامي 2008 و 2012. وتلي المملكة العربية السعودية، تركيا واندونيسيا مع استثمارات بيئية في الأسهم بلغت 63.3 و 55.5 مليار دولار، على التوالي.

وتوفر أرقام الاستثمار الأجنبي المباشر البيئية بعض القرائن على عدم المساواة في توزيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والأسهم الوافدة البيئية. حيث استفادت مجموعة صغيرة من البلدان في منظمة التعاون الإسلامي بشكل أكثر نسبيًا من البلدان الأعضاء الأخرى. وقد بلغ حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البيئية والتي سجلتها أعلى أربع بلدان في منظمة التعاون الإسلامي أداءً (المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة ونيجيريا ومصر) بين عامي 2008 و 2012 ما يقرب من 75.2% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البيئية التي تم ملاحظتها في نفس الفترة.

وفي سياق مماثل، استضافت أكبر أربع بلدان في منظمة التعاون الإسلامي أداءً (المملكة العربية السعودية وتركيا واندونيسيا والبحرين) 79.1% من مجموع الاستثمارات الأجنبية المباشرة البيئية والأسهم الوافدة المتراكمة بين عامي 2008 و 2012 في مجموعة منظمة التعاون الإسلامي. ولذلك، فإن الاتجاهات الإيجابية التي ظهرت في أرقام الاستثمار الأجنبي المباشر البيئية لم تنبع فقط من التحسن العام في التعاون فيما بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي وإنما هو أيضا نتيجة لزيادة التكامل الاقتصادي بين بعض بلدان المنظمة. وتشير هذه الأرقام إلى أن بلدان منظمة التعاون الإسلامي لم تحقق بعد المستوى المرغوب فيه من التدفقات البيئية للاستثمار الأجنبي المباشر. فعلى سبيل المثال، وخلال الفترة 2008-2012 مثلت التدفقات البيئية للاستثمار الأجنبي المباشر فقط 18% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتحققة في تركيا، وذلك على الرغم من أنها واحدة من أكبر ثلاث بلدان جذبا للاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة منظمة التعاون الإسلامي من حيث حجم مجموع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (من جميع أنحاء العالم).

ويعتبر هذا الإيضاح أيضا صحيحا من وجهة نظر البلد المستثمر في منظمة التعاون الإسلامي. فعلى سبيل المثال، 12% فقط من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والتي مصدرها من ماليزيا، ذهبت إلى بلدان أخرى في منظمة التعاون الإسلامي، على الرغم من أن ماليزيا هي واحدة من البلدان الرائدة في منطقة منظمة التعاون الإسلامي من حيث إجمالي حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وعموما، فمن الواضح أن الاستثمار الأجنبي المباشر البيئي لا يزال أقل بكثير من إمكاناتها (مركز أنقرة، 2014، UNCTAD، 2013). ويعتمد النجاح في الوصول إلى الإمكانيات في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر داخل منظمة التعاون الإسلامي على أن يقرر واضعي السياسات في بلدان منظمة التعاون الإسلامي، اعتماد بعض تدابير الملموسة في السياسة العامة للحد من الحواجز التجارية والاستثمارية، وإلغاء / تخفيف أنظمة التأشيرات، وتسهيل نقل رؤوس الأموال بين البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي .

3.6 تدابير السياسة العامة لجذب القيمة المضافة للاستثمار

فهم المحددات الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر في غاية الأهمية من أجل وضع وتنفيذ تدابير السياسة العامة لجذب القيمة المضافة للاستثمار الأجنبي المباشر. ووفقاً للأدبيات، نموذج الجاذبية للتجارة الدولية ينطبق على الاستثمار الأجنبي المباشر. فوفقاً لنموذج الجاذبية، في بلدين من العالم، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر بين البلدين (أ، ب)، يرتبط بشكل إيجابي مع حجم (على سبيل المثال الناتج المحلي الإجمالي، ونصيب الفرد من الناتج المحلي، وحجم السوق) في كل من البلدين (أ، ب)، ويرتبط سلباً مع المسافة المادية بين البلدين (مثل المسافة الجغرافية بين العواصم والمراكز المالية، والمناطق الاقتصادية الحرة) (Chakrabarti ، 2001).

ومن ناحية أخرى، فإن النظرية الانتقائية، والمعروفة أيضاً باسم نموذج OLI، تزعم أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتم تحديده من قبل ثلاث مجموعات من المزايا: ميزة الملكية في البلد المضيف (O)، وميزة الموقع في البلد المضيف (L)، وميزة الاستيعاب عبر البلد المضيف (I). ووفقاً لرؤية النظرية الانتقائية، فإن الانفتاح التجاري الدولي للبلد المضيف هو عامل مهم للمستثمرين الأجانب المحتملين. ومع صعود الاقتصادات المؤسسية، بدأ العلماء بالعمل مع مجموعات مختلفة من المتغيرات المؤسسية في استكشاف محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة بعد الدراسة الرائدة لدوقلاس نورث (1991). فوفقاً لهؤلاء العلماء، فإن العوامل المؤسسية، بالإضافة إلى العوامل الاقتصادية مثل حجم السوق والانفتاح التجاري، تحدد القرارات الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات بشكل ملحوظ (Tintin ، 2013).

والشكل 8.6 تم بناءه على أساس مراجعة الأدبيات عن محددات الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الاستفادة من Faeth (2009) Blonigen (2005) Lim (2001). ووفقاً لذلك، أكدت الكتابات أن العوامل الأكثر شيوعاً والتي تؤثر بشكل كبير في قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر في الشركات متعددة الجنسيات هي حجم السوق، وبيئة الاقتصاد الكلي، والانفتاح على التجارة الدولية، ونوعية المؤسسات والبنية التحتية للبلدان المضيفة. وفي ضوء المناقشة الواردة أعلاه، فإن ما تبقى من هذا القسم يعطي تحليلاً مفصلاً حول سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر والإطار المؤسسي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي باستخدام عدة مؤشرات والعوامل القابلة للمقارنة دولياً.

1.3.6 توسيع حجم السوق وتحسين البيئة

الاقتصادية الكلية

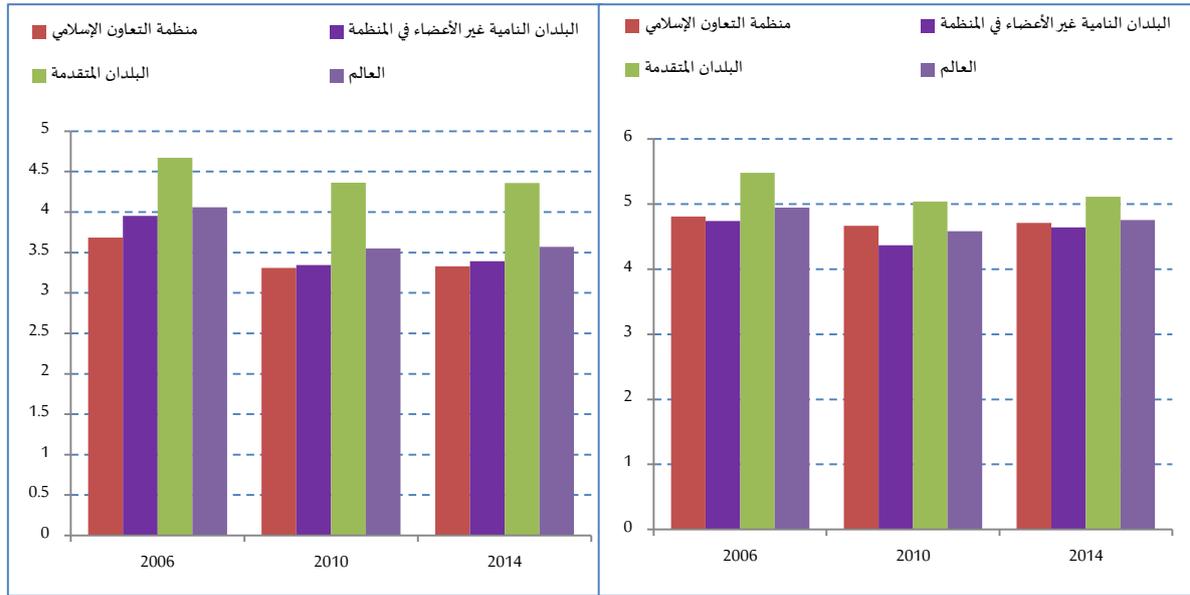
الشكل 8.6
محددات الاستثمار الأجنبي المباشر



حجم السوق الكبير للبلد المضيف يرتبط مع مزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والسبب هو ذو شقين. أولاً، حجم سوق أكبر ينطوي على عدد أكبر من العملاء المحتملين للشركات متعددة الجنسيات (أي المستثمرين الأجانب) والذين يمكن أن يعززوا حجم المبيعات والأرباح. ثانياً، في البلد المضيف مع حجم سوق أكبر، يمكن للمستثمرين الأجانب التمتع بوفورات الحجم والذي يقلل من تكليف الإنتاج والتشغيل بشكل ملحوظ.

وكما هو مبين في الشكل 8.6، فإن أحد المحددات المهمة للاستثمار الأجنبي المباشر هو وجود بيئة سليمة للاقتصاد الكلي. فبلد مع بيئة سليمة ومستقرة للاقتصاد الكلي عادة ما تجتذب قدرا كبيرا من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. والمستثمرون الأجانب ينظرون لإدارة الاقتصاد والنظام الذي لديه قدرات كافية لمواجهة اي صدمات وقادر على تقليل الآثار على الشركات. ولذلك، فإن المستثمرين الأجانب يميلون إلى الاستثمار في البلدان المضيفة التي يمكن التنبؤ بحالة بيئة الاقتصاد الكلي بها (أي أقل تقلبا)، ومؤشرات الاقتصاد الكلي الأساسية واعدة (مثل إمكانات نمو عالية، ضغط تضخمي أقل)، وإدارة الاقتصاد هي أبعد ما تكون عن الشعبية .

الشكل 9.6
حجم السوق (يسار) وبيئة الاقتصاد الكلي (يمين)



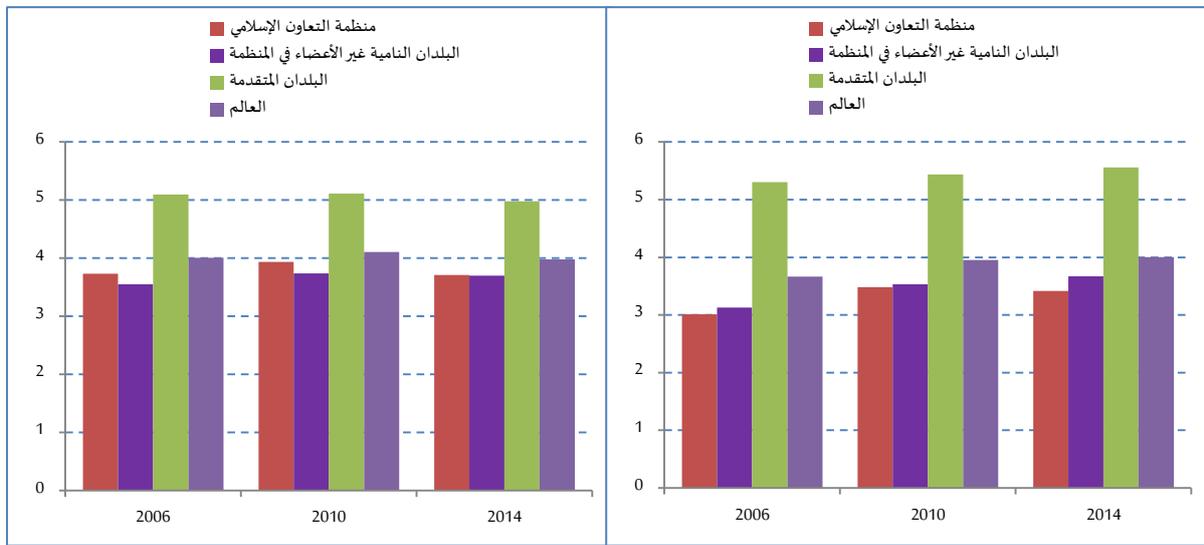
المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي، قاعدة بيانات مؤشر التنافسية العالمية. ملاحظة: 1 (أسوأ) 7- (أفضل)

وبين الشكل 9.6 متوسط حجم السوق (محسوبة على أساس حجم السوق المحلية والخارجية، وحجم الناتج المحلي الإجمالي والصادرات كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي) ووضع بيئة الاقتصاد الكلي (محسوبة على أساس توازن الموازنة الحكومية، والادخار القومي الإجمالي، والتضخم، والدين الحكومي العام، والتصنيف الائتماني للبلد) في مجموعات البلدان المختلفة. ووفقا للشكل 9.6 (إلى اليسار)، انخفض متوسط حجم السوق في مجموعة منظمة التعاون الإسلامي من 3.68 في 2006 إلى 3.33 في عام 2014. وفي الفترة نفسها، سواء البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي أو البلدان المتقدمة شهدت أيضا انخفاضاً في نتائجها لحجم السوق. ونتيجة لذلك، انخفضت قيمة متوسط حجم السوق العالمية من 4.06 إلى 3.57. ومن حيث بيئة الاقتصاد الكلي، فإن المتوسط في منظمة التعاون الإسلامي تخلف عن المتوسط العالمي في عام 2014. وقد انخفض من 4.81 في 2006 إلى 4.67 في عام 2010، ولكن ارتفع إلى 4.71 في عام 2014 (الشكل 9.6، يمين). وبين عامي 2006 و 2014، انخفض المعدل العالمي من 4.95 إلى 4.76. وكما هو واضح أنه في عام 2014، فإن بيئة الاقتصاد الكلي في بلدان منظمة التعاون الإسلامي، وفي المتوسط، أقل قدرة على المنافسة وأقل جاذبية للمستثمرين الأجانب مقارنة مع عام 2006. وعلاوة على ذلك، فإن متوسط حجم السوق في مجموعة منظمة التعاون الإسلامي هو أصغر في عام 2014 مقارنة بعام 2006 وهو ما يثير القلق بالنسبة للمستثمرين الأجانب.

2.3.6 تحسين جودة المؤسسات والبنية التحتية

كما هو مبين في الشكل 8.6، المستثمرين الأجانب يبحثون عن البلدان المضيفة والتي لديها مؤسسات ذات جودة عالية وبنية تحتية متطورة بما يكفي لتشغيل أعمالهم مع هوامش ربح يمكن التنبؤ بها. العديد من المستثمرين الأجانب يقررون الاستثمار في بلدان أخرى للتوفير في تكاليف الإنتاج. ومع ذلك، فإن تكاليف الإنتاج لا تعتمد فقط على تكلفة اليد العاملة. فعوامل أخرى مثل تكلفة رأس المال (أي معدل الفائدة)، النقل وتكاليف الطاقة، وتكاليف التركيب، وعدد الإجراءات لبدء النشاط التجاري، وحماية حقوق الملكية تؤثر كلها على قرار المستثمرين الأجانب عند اختيار بلد للاستثمار فيها.

الشكل 10.6
جودة المؤسسات (يسار) وجودة البنية التحتية (يمين)



المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي، قاعدة بيانات مؤشر التنافسية العالمية. ملاحظة: 1 (أسوأ) 7- (أفضل)

وعموماً، من وجهة نظر المستثمر الأجنبي، يمكن تعقب فعالية تلك العوامل من خلال فئتين: نوعية المؤسسات ونوعية البنية التحتية. فالمستثمر الأجنبي يميل للاستثمار في البلاد حيث جودة البنية التحتية يمكن الاعتماد عليها، وتسمح للمستثمر الأجنبي من تشغيل أعماله التجارية من دون أي انقطاع خلال العمليات. فعلى سبيل المثال، إذا كانت البنية التحتية للكهرباء معيبة أو هناك تأخيرات غير متوقعة في نظام شبكة السكك الحديدية والتكاليف الإضافية في البلد المضيف كلها تؤثر سلباً على قرار المستثمر الأجنبي. ومن ناحية أخرى، فإن وجود الفساد في الأعمال التجارية والدوائر العامة وإطالة فترة البدء للمشروعات التابعة الأجنبية بسبب المستوى العالي من البيروقراطية في البلد المضيف تشير أيضاً إلى وجود مشاكل ذات صلة بالجودة الشاملة للمؤسسات. ووجود مثل هذه الإشكاليات في بيئة العمل يزيد تكاليف الإنتاج والخدمات والتي لا تشجع المستثمرين الأجانب.

والشكل 10.6 يعرض حالة الجودة في المؤسسات (تقاس من 21 مؤشراً من حقوق الملكية لاستقلال القضاء) والبنية التحتية (تقاس من 9 مؤشرات من الطرق والسكك الحديدية عالية الجودة لعدد المشتركين في خطوط الهاتف الثابت) عبر مجموعات البلدان بين عامي 2006 و 2014. وفقاً لشكل 10.6 (يسار)، فجودة المؤسسات في مجموعة منظمة التعاون الإسلامي، في المتوسط، تدهورت واتجه متوسط الدرجة إلى الانخفاض الطفيف من

الجزء الثاني: تشجيع الاستثمار من أجل التنمية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي
6 لتوجهات والسياسات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر

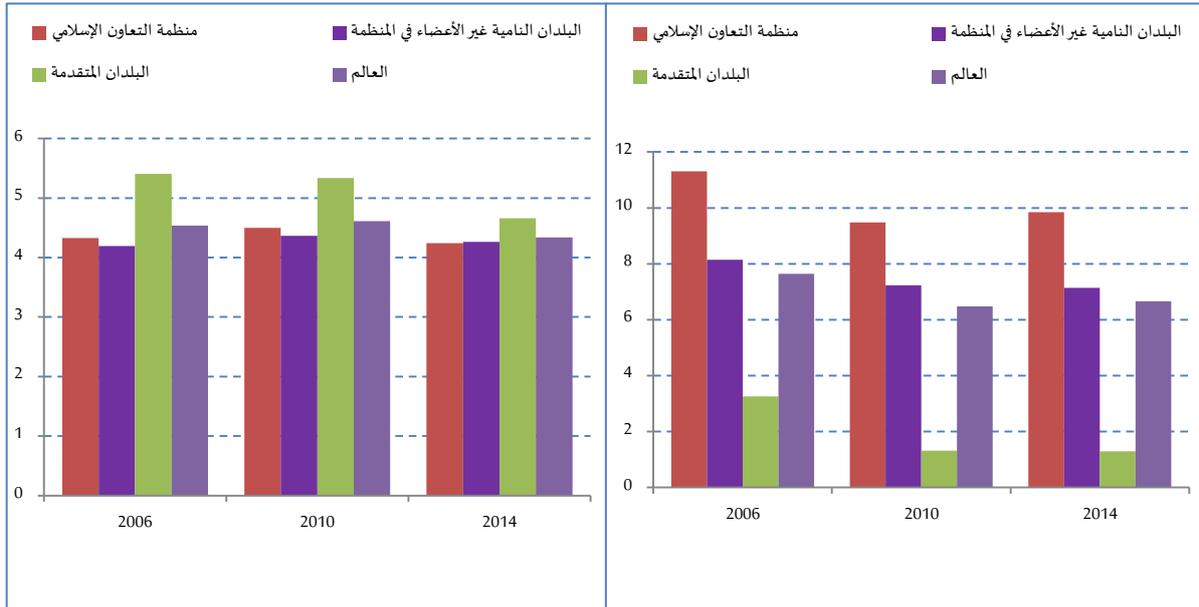
3.76 إلى 3.71 بين عامي 2006 و 2014. وفي الفترة ذاتها، شهدت كل من البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي والبلدان المتقدمة أيضا انخفاضا في نتائجهم المتعلقة بجودة المؤسسات.

ونتيجة لذلك، فإن المتوسط العالمي لجودة المؤسسات أيضا انخفض بشكل طفيف من 4.01 إلى 3.98. ونظرا لطبيعة التغير البطيء في المؤسسات، فإنه ليس من الإنصاف أن نتوقع تحسنا كبيرا في بضع سنوات. ومع ذلك، فإن التدهور الشامل هو عامل غير مشجع للاستثمار، وهو ما ينبغي أخذه بعين الاعتبار من قبل صانعي السياسات في بلدان منظمة التعاون الإسلامي والبلدان الأخرى في السنوات القادمة.

وعلى عكس الاتجاه السلبي الملحوظ في جودة المؤسسات، فقد أظهر متوسط درجات جودة البنية التحتية اتجاها إيجابيا بين عامي 2006 و 2014 على حد سواء في جميع أنحاء العالم ومجموعة منظمة التعاون الإسلامي (الشكل 10.6، يمين). حيث صعد المتوسط في بلدان منظمة التعاون الإسلامي ليصل من 3.01 إلى 3.41، في حين ارتفع المعدل العالمي من 3.67 إلى 4.0 خلال الفترة قيد النظر. وعلى الرغم من التحسن العام في جودة البنية التحتية في مجموعة منظمة التعاون الإسلامي، فإن متوسط بلدان منظمة التعاون الإسلامي (3.41) لا يزال متأخرا عن المتوسط في البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي (3.67) والمتوسط العالمي (4.0) في عام 2014.

الشكل 11.6

انتشار الحواجز التجارية (يسار) وأسعار التعرفة الجمركية (يمين)



المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي، قاعدة بيانات مؤشر التنافسية العالمية. ملاحظة: 1 (أسوأ) 7- (أفضل)

3.3.6 تعزيز الانفتاح على التجارة

ووفقا للأدبيات، فإن الاقتصادات الأكثر انفتاحا هي الأكثر تكاملا إلى الأسواق الدولية، وبالتالي أكثر إغراء لجذب استثمارات الشركات متعددة الجنسيات. فالشركات التابعة الأجنبية عادة ما تستورد مجموعة متنوعة من المواد الخام والسلع الوسيطة من الأسواق الدولية، وربما تصدير السلع النهائية لهذه البلدان. فمستوى الترابط في العالم من حيث التجارة الدولية مهم جدا من وجهة نظر المستثمر الأجنبي. لذلك، المستوى العالي من الانفتاح

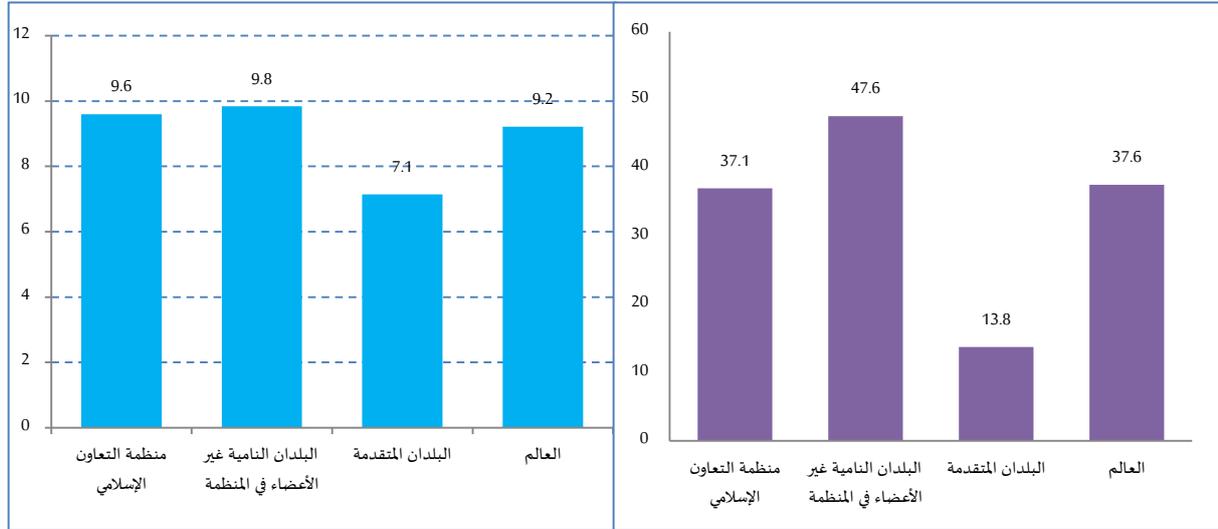
على التجارة (مثل انخفاض الضرائب الواجبة والتبسيط والسرعة في الاجراءات الواجبة) هو الأكثر احتمالاً أن يكون مرتبطاً بزيادة التدفقات من الاستثمار الأجنبي المباشر.

وسيتم عرض الانفتاح على التجارة في الشكل 11.6 من خلال اثنين من المؤشرات، وهي انتشار الحواجز التجارية ومعدلات الرسوم الجمركية. وفي المتوسط، انخفض معدل انتشار الحواجز التجارية (الحواجز الجمركية وغير الجمركية) في بلدان منظمة التعاون الإسلامي من 4.33 في 2006 إلى 4.24 في عام 2014. في حين أن المتوسط العالمي انخفض أيضاً من 4.54 إلى 4.34 في الفترة نفسها، بينما شهدت البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي، في المتوسط زيادة من 4.20 إلى 4.26 (الشكل 11.6، يسار).

وبطريقة مماثلة، انخفض متوسط معدلات الرسوم الجمركية في مجموعة منظمة التعاون الإسلامي من 11.3% إلى 9.8%، حيث المتوسط العالمي تباطأ من 7.6% إلى 6.7%. واعتباراً من عام 2014، كان متوسط معدلات الرسوم الجمركية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي هو الأعلى مقارنة مع المتوسط العالمي ومتوسطات مجموعات البلدان الأخرى. وباختصار، تظهر الأرقام أن البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي خفضت بنجاح العديد من الحواجز التجارية وأصبحت أكثر انفتاحاً على التجارة الدولية. وفي هذا السياق، فإن زيادة الانفتاح على التجارة الدولية يشكل فرصة كبيرة لمجموعة منظمة التعاون الإسلامي لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية.

الشكل 12.6

متوسط عدد الإجراءات المطلوبة لبدء الشركات التابعة الأجنبية (يسار) ومتوسط عدد الأيام اللازمة لبدء تشغيل الشركات التابعة الأجنبية (يمين)، 2012



المصدر: قاعدة بيانات الأونكتاد للاستثمار الأجنبي المباشر

4.3.6 تطوير الإطار التنظيمي للاستثمار الأجنبي المباشر

الإجراءات الرسمية لبدء الأعمال التجارية للشركات التابعة الأجنبية تشكل عائقاً هاماً للمستثمرين الأجانب للاستثمار في البلد المضيف. وبالتالي، فإنهم يميلون إلى زيادة الاستثمار في البلدان التي يكون فيها عدد الإجراءات لبدء النشاط التجاري (كشركة تابعة أجنبية) يتطلب وقتاً وجهداً أقل. ففي البلدان ذات الإطار التنظيمي غير المتطور للاستثمار الأجنبي المباشر، والإجراءات الرسمية والتي عادة ما تأخذ وقتاً طويلاً لتأسيس وتشغيل الشركات التابعة الأجنبية، بالإضافة إلى بنود التكلفة غير المتوقعة، جميعاً تؤثر على قرار المستثمرين الأجانب

الجزء الثاني: تشجيع الاستثمار من أجل التنمية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي
6 لتوجهات والسياسات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر

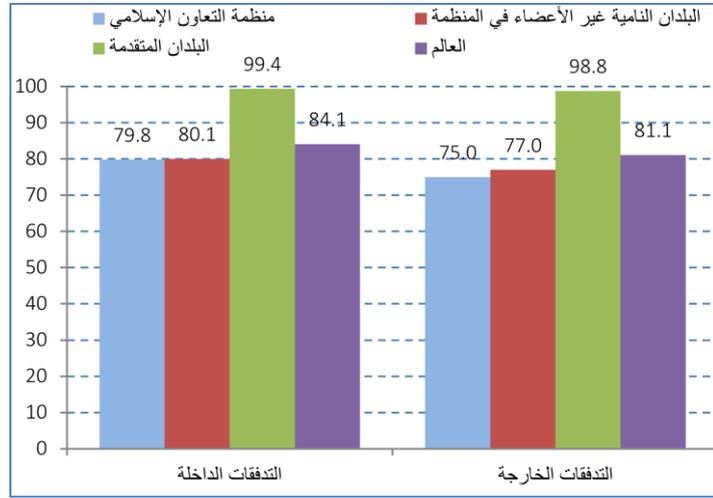
بشكل سلبي. وعلاوة على ذلك، يحتاج المستثمرون الأجانب للقيام بالمعاملات المالية الدولية المنتظمة بين فروعهم ومقراتهم في مواقع مختلفة. ولذلك، فإن المستثمرين الأجانب يفضلون أيضا البلدان التي ليس لديها تقريبا أي قيود على تدفقات رؤوس الأموال الدولية الداخلة والخارجة. وفي هذا الصدد، فإن المستثمرين الأجانب يبحثون عن البلدان المضيفة حيث الإطار التنظيمي العام للاستثمار الأجنبي المباشر هو أقل تقييدا من حيث التحويلات الرأسمالية وإجراءات وقت التثبيت.

وبين الشكل 12.6 (يسار) أن متوسط عدد الإجراءات اللازمة لبدء الشركات التابعة الأجنبية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي هو 9.6 بينما هو 7.1 في البلدان المتقدمة. ويقدر المتوسط العالمي عند 9.2، وهو أقل من متوسط مجموعة منظمة التعاون الإسلامي. ومن ناحية أخرى، في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي، وفي المتوسط، يستغرق البدء في الشركات التابعة الأجنبية 37.1 يوما، بينما الشركات الأجنبية في البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي بحاجة إلى 47.6 يوما لبدء مشروعاتهم. ومع ذلك، في البلدان المتقدمة، وفي المتوسط، فإن المستثمرين الأجانب يمكن أن يشكلوا وابدأوا عملياتهم بعد 13.8 يوما

(الشكل 12.6، يمين). وعموما، فإن الإجراءات القائمة في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي يبدو أنها مرهقة للمستثمرين الأجانب من أجل البدء في أعمالهم. فإذا أرادت البلدان الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي أن تتنافس مع كل من البلدان المتقدمة والبلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فإنها تحتاج إلى تقليص الوقت اللازم وتقليص عدد الإجراءات الرسمية المطلوبة لتشكيل وبدء الشركات التابعة الأجنبية في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي.

الشكل 13.6

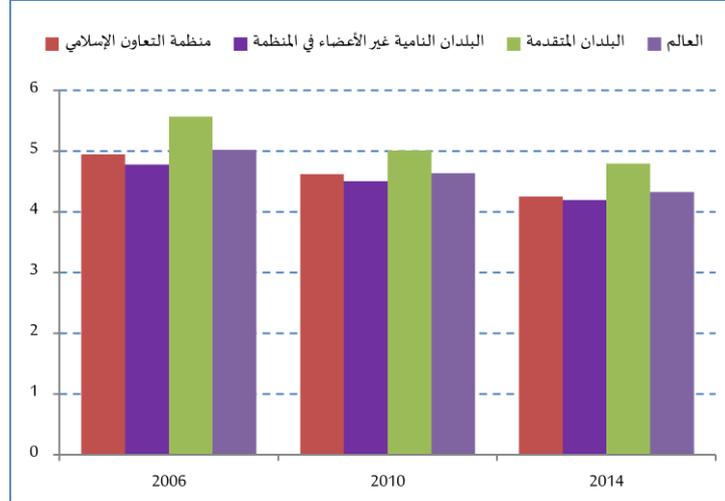
القيود على نقل رأس المال الأجنبي (مدفوعات رأس المال الأولي، والقروض، وأصل الدين، والفائدة)، 2012



المصدر: البنك الدولي، قاعدة بيانات الاستثمار عبر الحدود. ملاحظة: 0 (أسوأ): 100 (أفضل).

الشكل 14.6

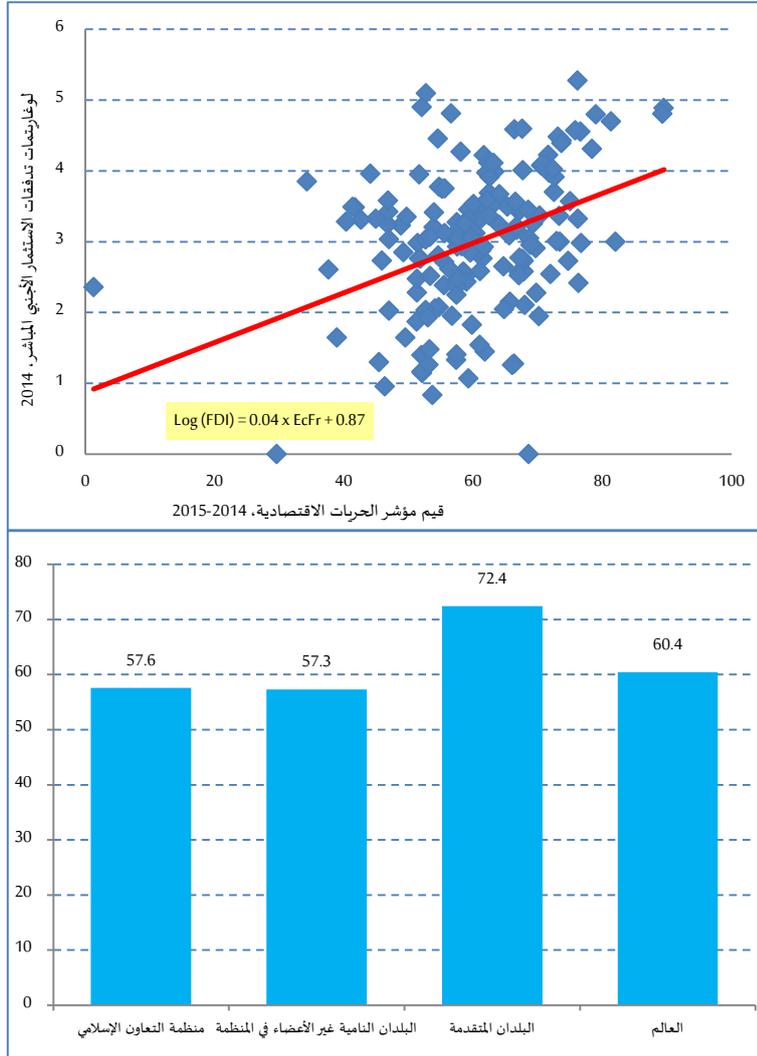
تأثير قواعد الأعمال التجارية على الاستثمار الأجنبي المباشر



المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي، قاعدة بيانات مؤشر التنافسية العالمية. ملاحظة: FDI 1 (تثبيط بقوة)، FDI 7 (تشجيع بقوة).

الشكل 15.6

الحريات الاقتصادية مقابل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (أعلى) ومؤشر
2015 للحريات الاقتصادية عبر العالم (أدنى)



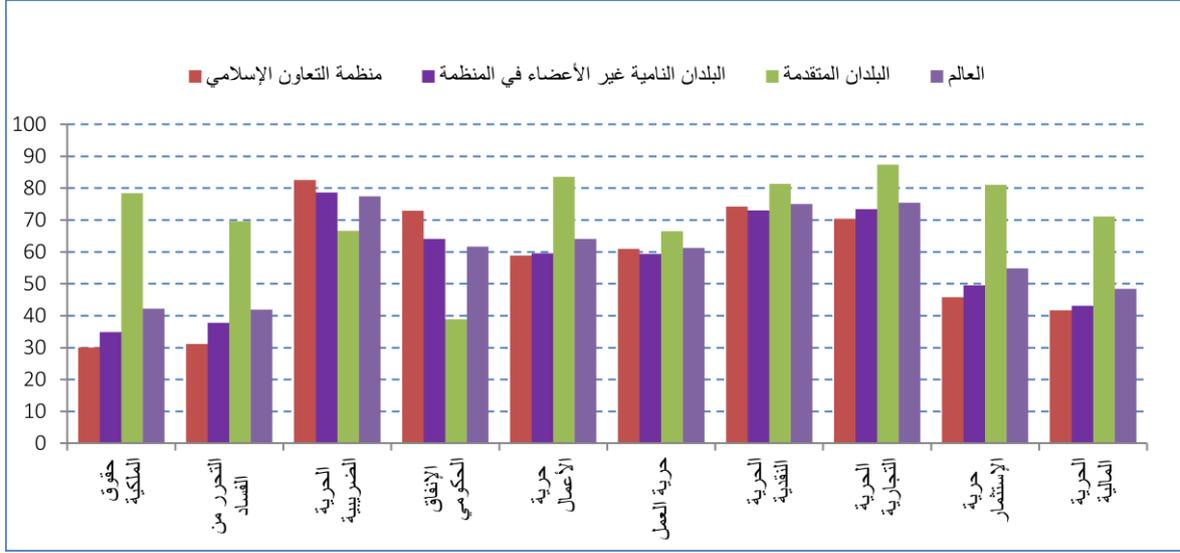
المصدر: حسابات موظفي مركز أنقرة استنادا إلى بيانات تم الحصول عليها من مؤسسة التراث والأونكتاد. ملاحظة: 0 (أقل حرية) و 100 (أكثر حرية).

وثمة عامل آخر يؤثر على قرار الاستثمار من المستثمرين الأجانب وهو وجود قيود على التحويلات الرأسمالية الأجنبية التي تشمل فرض قيود على مدفوعات رأس المال، والقروض، وأصل الدين والفائدة الأولية. كما هو مبين في الشكل 13.6، والبلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي لديها البيئة الأكثر تقييدا سواء من حيث تدفقات رأس المال الداخلة والخارجة مع متوسط درجات 79.8 و 75.0 على التوالي. في حين تقدم معظم البلدان المتقدمة بيئة مواتية للأجانب من حيث التحويلات في رأس المال سواء التدفقات الداخلة والخارجة. ولذا، يتعين على البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي الخضوع لإصلاحات لإزالة القيود على التحويلات الرأسمالية من أجل استضافة المزيد من المستثمرين الأجانب الأمر الذي من المتوقع أن يسهم في النمو الاقتصادي من خلال الفوائد الاقتصادية المختلفة للبلد المضيف.

وكما تم مناقشته أعلاه، فإن القواعد العامة التي تحكم الاستثمار الأجنبي

المباشر في البلد المضيف تعتبر مهمة جدا للمستثمرين الأجانب. فإذا كانت القواعد القائمة ذات الصلة مع بيئة الأعمال والاستثمار الأجنبي المباشر توفر بيئة مقيدة ومعقدة، فإن المستثمرين الأجانب سيحجمون عن الاستثمار في البلد المضيف. وفي هذا الصدد، ويعرض الشكل 14.6 مؤشرا تم تطويره في المنتدى الاقتصادي العالمي يقيس إلى أي مدى القواعد التي تحكم الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) تعمل على تشجيع أو تثبيط المستثمرين الأجانب. حيث أقصى درجة في المؤشر هي 7 وهي تدل على أن القواعد الحالية للاستثمار الأجنبي المباشر في البلد المضيف تشجع الأجانب بقوة على الاستثمار. وبناء عليه، تم حساب متوسط مجموعة منظمة التعاون الإسلامي إلى 4.2 في عام 2014. وهذا يعني أن القواعد التي تحكم الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي، في المتوسط، تعمل على تثبيط المستثمرين الأجانب مقارنة مع متوسط البلدان المتقدمة (4.8) والمتوسط العالمي (4.3) في عام 2014. وعلاوة على ذلك، فإن القواعد العامة التي تحكم الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي تصبح غير مشجعة بدرجة أكبر مع مرور الوقت حيث

الشكل 16.6
أداء مجموعات البلدان في المؤشرات الفرعية لمؤشر الحرية الاقتصادية 2015



المصدر: حسابات موظفي مركز أفرقة استنادا إلى بيانات تم الحصول عليها من مؤسسة التراث والأونكتاد. ملاحظة: 0 (أقل حرية) و 100 (أكثر حرية).

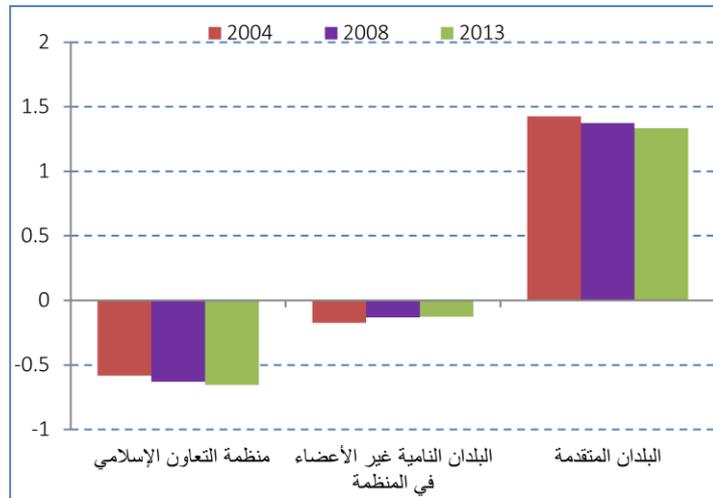
انخفض متوسط مجموعة منظمة التعاون الإسلامي من 4.9 في 2006 إلى 4.2 في عام 2014. وهذا يدل على أن القواعد واللوائح الجديدة ذات الصلة بالمستثمرين الأجانب في بلدان منظمة التعاون الإسلامي تميل إلى أن تكون أكثر إحباطا / تقييدا، والتي من المتوقع أن تؤثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر سلبا.

3.6. تعزيز جهود الحريات الاقتصادية ومحاربة الفساد

كما هو مذكور في القسم 2.3.6، فإن المستثمرين الأجانب يبحثون عن البلد المضيف مع مؤسسات فعالة وتعمل بشكل جيد، والتي من المتوقع أن تؤثر على الأرباح والعمليات بشكل إيجابي. وفي هذا الصدد، درجات أعلى من الحريات الاقتصادية في بلد ما، مقاسا من خلال مؤشر الحريات الاقتصادية التي وضعتها مؤسسة التراث، يعني وجود مؤسسات أكثر تقدما يمكن أن تتم عملياتها على نحو سلس، ويمكن التنبؤ بها وتكاليفها أقل.

ويغطي مؤشر الحريات الاقتصادية عشرة أبعاد فرعية وهي: حرية الأعمال، وحرية التجارة، والحرية المالية، والإنفاق الحكومي، والحرية

الشكل 17.6
حالة الفساد في جميع أنحاء العالم وفي مجموعة منظمة التعاون الإسلامي



المصدر: البنك الدولي، مؤشرات الحوكمة العالمية. ملاحظة: -2.5 (أسوأ درجة) و 2.5 (أفضل درجة).

النقدية، وحرية الاستثمار، وحرية التمويل، والتحرر من الفساد، وحرية العمال، وحقوق الملكية. ومن المتوقع أن تقدم البلاد مع درجات عالية من الحريات الاقتصادية، حماية جيدة من حيث حقوق الملكية وبيئة تنظيمية أقل تقييداً للمستثمرين. فالمزيد من الحريات الاقتصادية تعني وجود نوعية ذات جودة عالية من المؤسسات في البلاد، وبالتالي ينبغي أن تترافق مع مزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

والشكل 15.6 (أعلى) يوضح العلاقة بين قيم مؤشر الحريات الاقتصادية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية للفترة 2014 و 2015. ومن الواضح، وجود علاقة ذات دلالة إحصائية وإيجابية بين الحريات الاقتصادية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. فنتيجة الانحدار تكشف أن زيادة 1 نقطة في متوسطة درجة مؤشر الحريات الاقتصادية يؤدي إلى ارتفاع قدره 0.04% في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وبعبارة أخرى، يمكن لبلد بمتوسط حجم تدفقات للاستثمار الأجنبي المباشر السنوي بمقدار 1 مليار دولار، ستشهد زيادة بنحو 40 مليون دولار نتيجة لزيادة بنسبة 1 نقطة في درجة مؤشر الحريات الاقتصادية. وفي هذا السياق، الشكل 15.6 (الأسفل) يعرض متوسط درجات مؤشر الحريات الاقتصادية لمجموعات البلدان لعام 2015.

ووفقاً لذلك، فإن بلدان منظمة التعاون الإسلامي والبلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي، في المتوسط، لديها درجات مؤشر متشابهة جداً والتي تم قياسها بـ 57.6 و 57.3 على التوالي. ومن ناحية أخرى، تم قياس المعدل العالمي كما 60.4 وتم احتساب المعدل في البلدان المتقدمة بمقدار 72.4. وتراجع مجموعة منظمة التعاون الإسلامي وراء المتوسط العالمي ومتوسط البلدان المتقدمة. وهذا يشير إلى أن واضعي السياسات في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي بحاجة إلى العمل على أجندة الإصلاح من أجل خلق مناخ أفضل للشركات من خلال تعزيز الحريات الاقتصادية.

ويقدم الشكل 16.6 بعض الأدلة لواضعي السياسات في مجموعة منظمة التعاون الإسلامي من أين تبدأ الإصلاحات لتعزيز الحريات الاقتصادية. ووفقاً للشكل 16.6، يبدو أن البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي، في المتوسط، تواجه تحديات خطيرة تتعلق بحقوق الملكية والفساد حيث تم قياس متوسط درجاتهم كما 30.1 و 31.1 على التوالي. وهذا يعني أنه، في المتوسط، حقوق الملكية ليست محمية بشكل جيد جداً في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي. وهذا يعيق أنشطة الابتكار ويعمل على تثبيط الشركات الأجنبية للإنفاق على أنشطة البحث والتطوير، وكذلك الاستثمار في الصناعات ذات التقنية العالية التي تولد قيمة مضافة أعلى. وعلاوة على ذلك، كما نرى في الشكل 17.6، يبدو أن العديد من البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي تعاني من وجود الفساد بدرجات متفاوتة حيث وجد أن متوسط درجات مجموعة منظمة التعاون الإسلامي في هذا البعد منخفضة جداً.

ووفقاً للشكل 17.6، ومقارنة مع مجموعات البلدان الأخرى، فإن بلدان منظمة التعاون الإسلامي، وفي المتوسط، لديها درجة عالية من الفساد خلال الفترة 2004-2013. فمتوسط مستوى الفساد الذي لوحظ في مجموعة منظمة التعاون الإسلامي كان الأكثر سوءاً على مر السنين حيث انخفض متوسط الدرجة من 0.58 إلى 0.65 في عام 2013. إن وجود الفساد يؤثر سلباً على الاستثمار الأجنبي المباشر، وتنخفض القدرة على التنبؤ في المناطق التي يمارس فيها الفساد على نطاق واسع. ومن أجل تحسين مناخ الاستثمار وجذب المزيد من الاستثمارات، يتعين على البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي مواجهة التردّي المستمر الملحوظ في حالة الفساد. ويمكن القضاء على الفساد من خلال تكثيف الجهود من خلال كل من السياسات الوطنية والتعاون مع المجتمع الدولي.



قضايا متعلقة بسياسات تشجيع فعالية الاستثمار و تيسيره

الاستقرار الاقتصادي والسياسي، ونوعية المؤسسات والبنية التحتية والتنمية البشرية والتكنولوجية، وسياسات المنافسة هي بعض من العوامل الرئيسية التي تؤثر على المناخ العام للاستثمار. وعلى نطاق أوسع، كل هذه العوامل يمكن تصنيفها تحت ثلاثة ملامح رئيسية هي: عوامل الاقتصاد الكلي (بما في ذلك الاستقرار السياسي)، والحوكمة، والبنية التحتية المادية والمالية. وكذلك حجم الاستثمارات مهم، ولكن الأهم من ذلك هو نوعية الاستثمارات والمردود المتلقى منها. ويمكن أن تكون المردودات متعلقة بزيادة القدرة التنافسية والنمو المستدام وتوفير فرص العمل الإنتاجية. وعادة ما تجد الدراسات التجريبية فقط روابط ضعيفة بين حجم الاستثمار والنمو المستدام. ولكي يكون الاستثمار ذو جودة عالية، هناك حاجة لمناخ الاستثمار الجيد، الذي تدعمه الميزات الرئيسية الثلاثة المبينة أعلاه.

وبالنظر إلى الدور الحاسم للاستثمارات في تعزيز النمو والتنمية، فإن الجزء الثاني من التقرير حقق في ثلاثة عناصر رئيسية للاستثمارات، وهي الاستثمارات العامة وكيفية تحسين فعاليتها والاستثمارات الخاصة وكيفية تشجيعها، والاستثمارات الأجنبية وكيفية جذب المزيد من القيمة المضافة للاستثمار الأجنبي المباشر. وفيما يلي تلخيص بعض التوصيات المتعلقة بالسياسات العامة المستمدة من هذا الجزء.

تعزيز كفاءة الاستثمارات العامة

المكاسب الإنتاجية حيوية لنمو طويل الأجل، والتي تترجم إلى ارتفاع الدخل وزيادة الطلب. وفي حين أن هذا يمكن أن يستغرق وقتاً طويلاً، فإن زيادة الاستثمارات ذات النوعية الجيدة يمكن أن توفر حافزاً للإنتاجية والنمو. ومع ذلك، يمكن للاستثمارات التي يغذيها الدين أن تكون خطيرة إذا كانت لا تحفز نمو الإنتاجية.

صحيح أن الاستثمارات العامة المستهدفة تساعد على تعزيز الأنشطة الاقتصادية، وتحفيز الطلب الكلي، ورفع نمو الإنتاجية من خلال تحسين رأس المال البشري، وتشجيع الابتكار، والاستفادة من استثمارات القطاع الخاص عن طريق زيادة العائدات. لذلك، وفي أوقات الانكماش الاقتصادي، يمكن للاستثمارات العامة أن تلعب دوراً هاماً لمواجهة التقلبات الدورية (Spence ، 2015).

وقد يكون للحكومة مبررات مختلفة في قراراتها للتدخل في الاقتصاد، ولكن طبيعة التدخل تؤثر على الناس في كثير من الجوانب. ولذلك، ينبغي اتخاذ خيارات الاستثمارات العامة بناءً على تقييم دقيق بشأن التكاليف المتوقعة والعوائد من الخيارات البديلة، وينبغي أن تدار بشكل فعال عندما يتم اتخاذ القرار. وإدارة الخيارات الاستثمارية العامة بشكل فعال يمكن أن يعزز النمو ويوفر الحوافز للقطاع الخاص للاستفادة من استثماراته. ومع ذلك، سوء اختيار المشروع وسوء إدارة المشاريع الاستثمارية قد يسبب هدر كبير للموارد وتحد من آفاق النمو.

وتواجه العديد من البلدان في العالم تحديات كبرى من حيث تخصيص الموارد الكافية وتنفيذ المشاريع الاستثمارية العامة في البنية الأساسية المادية وكذلك تنمية رأس المال البشري. فالمفاضلة بين تنمية رأس المال المادية والبشرية وكذلك الصراعات بين مصالح الأجيال الحالية والمستقبلية وتحديد الأولويات من القرارات الاستثمارية العامة ليست بالأمر السهل. فالبحوث النظرية والتجريبية أيضاً أعطت بعض الأفكار للتخصيص الأمثل للموارد العامة في مختلف القطاعات وعبر المشاريع الاستثمارية العامة المختلفة. فمن حيث المبدأ، ينبغي أن يتم التخصيص بشكل نسبي عبر برامج تركز على زيادة الإنتاجية والقدرة التنافسية، وتحديد المجالات حيث العائدات الاجتماعية هي الأعلى والآثار الخارجية و الجانبية كبيرة.

والعامل الأكثر أهمية عندما يتعلق الأمر بالاستثمار في البنية التحتية هو اختيار المشاريع. فاختيار مشاريع ذات مكاسب إنتاجية كبيرة واختلالات قليلة أو معدومة هو أمر بالغ الأهمية. لذا، فمن الأهمية بمكان أن تنشئ البلدان مؤسسات قادرة على القيام بالتخطيط الملائم، وتحليل التكاليف والمنافع والمراقبة المستمرة والتقييم. فإذا، بدلا من ذلك، تم التركيز على الكمية، فمن الأرجح أن مستويات أعلى من الاستثمارات العامة سيكون لها آثار غير مرغوب فيها مثل مزاحمة الاستثمار الخاص مع مكاسب إنتاجية محدودة للاقتصاد.

وفي هذا السياق، من المهم أن تكون الأهداف الاستراتيجية للاستثمارات العامة في مستويات الحكم المركزية والمحلية، ويجب أن يكون هناك عملية محددة لفحص أولي لمقترحات المشاريع للامتثال لهذه الأهداف الاستراتيجية. ثم، هناك حاجة لعملية التقييم الرسمية لتقييم أكثر تفصيلاً لاقتراحات المشروعات. وإذا كانت المشاريع هي مشاريع واسعة النطاق، فإن تقييمها من قبل وكالة خارجية يكون مفيداً. والإطار العام لأولويات الاقتصاد الكلي من الإنفاق العام يمكن استخدامها لزيادة فعالية الإنفاق العام بصفة عامة، وتوجيه القرارات الاستثمارية العامة. التعليم ورأس المال البشري والمعرفة والاستثمار التكنولوجي، والابتكار، والبنية التحتية لبعض المناطق التي يركز عليها صانعو السياسة عموماً، ولكن الأولويات في إطار سياسة التنمية غالباً ما تنطوي على تحيزات قطاعية معينة (على سبيل المثال نحو البنية التحتية أو القطاع الاجتماعي)، أو تحتوي على مجموعة واسعة من القضايا. فإنه ليس من السهل لصانعي السياسات التخصيص الأمثل للموارد العامة في مختلف القطاعات وعبر المشاريع الاستثمارية العامة المختلفة. لذا فإن وجود الأهداف الاستراتيجية والمراجعة الدورية للتقدم نحو تحقيق هذه الأهداف يمكن أن تكون أدوات فعالة لتقييم فعالية برامج الاستثمارات العامة المختلفة. ومن أجل تحقيق مشاريع الاستثمارات العامة المحددة، لا بد من وجود الحيز المالي، أي قدرة الحكومات على تمويل الاستثمارات العامة دون تهديد استدامة الوضع المالي. فمن حيث المبدأ، يعتبر العائد على الاستثمار العام

مؤشرا بالغ الأهمية لاستدامة الديون. ومع ذلك، وبالنظر إلى أن العائد على الاستثمار العام عادة غير معلوم، فإن الاقتراض الإضافي قد يشكل خطراً من حيث تدهور القدرة على تحمل الديون. وبينما تواجه العديد من البلدان ضيق الحيز المالي لتمويل الاستثمارات المطلوبة، فإن البعض الآخر لديها الكثير من المكاسب الاستثنائية في انتظار فرص استثمارية منتجة. فإذا عملت البلدان ذات الموارد المحدودة على تحسين بيئة الأعمال وضمان استقرار الاقتصاد الكلي والسياسي، فإن الموارد في البلدان الغنية يمكن أن تتدفق إلى هذه البلدان لتمويل مشاريع استثمارية من هذا القبيل.

وعلاوة على ذلك، عندما تنخرط الحكومات في الاستثمارات العامة في ظل قيود صارمة على الميزانية، فيجب إجراء تقييم دقيق للعوائد الاقتصادية والاجتماعية للمشاريع. فعدم الكفاءة يمكن أن يكون مصدر قلق كبير في حالة برامج الاستثمار الكبيرة والطموحة. ومن أجل ضمان الاستثمار العام الفعال، يجب تعزيز الآليات المؤسسية لضمان التنفيذ السليم للمشاريع الاستثمارية العامة ووضع ما يكفي من المرونة للتكيف مع الظروف غير المتوقعة. وهذا يتطلب أيضاً تطوير معايير الحكم الرشيد والشفافية في كل مرحلة من مراحل إدارة المشروع من الاختيار إلى الشراء والتمويل. وتحقيق الإنتاجية للمشاريع الاستثمارية بعد إنجازها يتطلب قدرة جيدة على إدارة التشغيل والصيانة، وإنفاذ التدابير التنظيمية.

ومن ناحية أخرى، ينبغي تحليل أثر برامج الاستثمارات العامة الرئيسية على الفقراء لتحديد تلك التي تسهم في تحقيق أهداف التخفيف من حدة الفقر وتقليل التكاليف. فعلى سبيل المثال، العلاقة بين نفقات البرنامج (على سبيل المثال، نفقات التعليم الابتدائي) ونتائجها (على سبيل المثال، الأداء التعليمي)، فبدلاً من مجرد الاتجاهات أو المقارنات الدولية مع معدلات الإنفاق، يجب أن يكون الأساس هو تخصيص الموارد اللازمة لتحقيق النتائج المرجوة اجتماعياً.

تشجيع الاستثمار الخاص

هناك برامج مهمة للاستثمار الخاص، والتي تشمل، من بين أمور أخرى، القاعدة الصلبة للمستثمرين أو إمكانات السوق، وفرص الاستثمار المربحة، والاستقرار الاقتصادي، وحماية حقوق الملكية والحكم الرشيد والتنبؤ بالظروف الاقتصادية المستقبلية. ففي حين أن إمكانات السوق للسلع والخدمات هي المحرك الأكثر أهمية لأي قرار استثماري، فإن الشكوك في التوقعات الاقتصادية وعدم وجود تنظيم وتنسيق قد تسبب نكسات أكبر للشركات التي تأمل في الاستثمار مع عوائد متوقعة على المدى الطويل. ومن أجل تحفيز الاستثمارات الخاصة على نطاق واسع على المدى الطويل، ينبغي إجراء تحسينات كبيرة في مناخ الاستثمار. وهذا يمكن أن يشمل، الحواجز التنظيمية، والقيود المالية أو نقص الموارد، مثل العمالة الماهرة والتكنولوجيا.

وكما هو مبين في القسم الثالث، فإن المناخ العام للاستثمار ليس على مستوى مناسب، وهناك عقبات كبيرة للاستثمار في بلدان منظمة التعاون الإسلامي. لذا فهناك بعض القضايا التي يمكن النظر فيها لتحسين ظروف الاستثمار للقطاع الخاص. وفي تحسين ظروف الاستثمار، المرحلة الأكثر أهمية هو تحديد العوائق أمام الاستثمار. حيث يمكن أن تكون الحواجز في أي مستوى ممكن حيث يشارك القطاع الخاص، لذا فإن تحديد الحواجز على مستوى القطاع يجب أن يكون نهج عملي للبدأ به. فمن مزايا هذا النهج هو إعطاء الأولوية لقطاعات ذات إمكانات كبيرة لتحقيق مكاسب في الإنتاجية، والآثار التنموية للاقتصاد، ومن ثم وضع استراتيجية لتحفيز الاستثمار في هذه القطاعات المحددة. وفي الواقع، يركز جزء كبير من الاستثمار عادة على

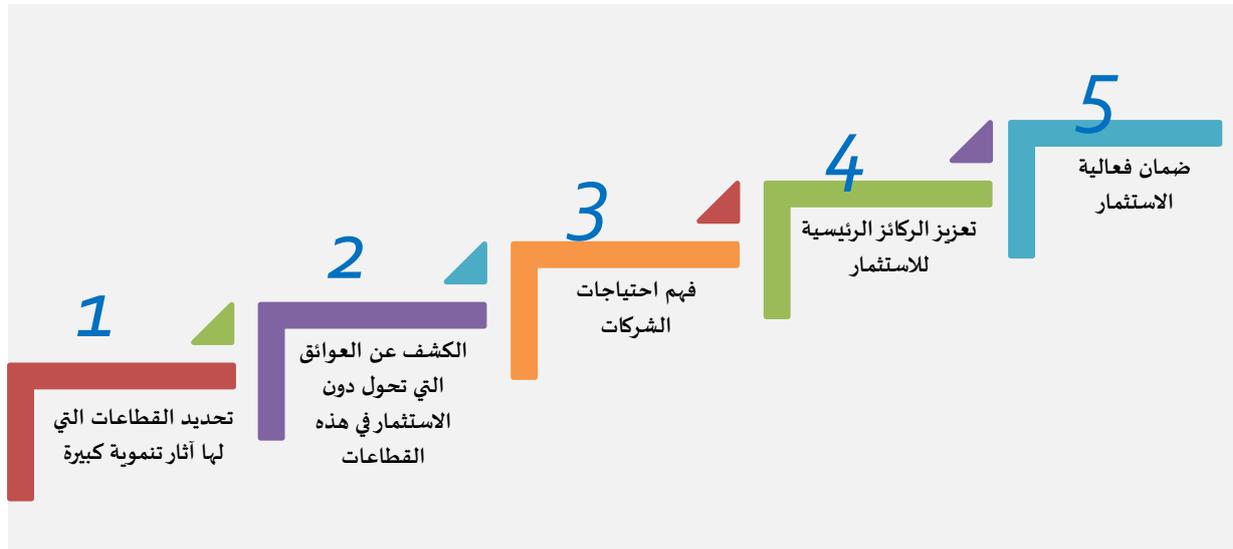
الطاقة والنقل والبناء والسياحة والاتصالات السلكية واللاسلكية، حيث أن الحكومات لديها تأثير كبير على هذه المناطق. وعلاوة على ذلك، فإن الاستثمار في قطاع واحد عادة ما يؤثر إيجابيا على القطاعات الأخرى. فتعزيز البنية التحتية للمياه والطاقة يرفع الكفاءة في الإنتاج الزراعي والتصنيع، بينما تحسين الاتصالات والبنية التحتية للنقل أيضا يعزز التكامل الاقتصادي للمناطق الفقيرة وغير الساحلية. ومن ناحية أخرى، وجود قطاع صناعي أكبر وارتفاع مستويات الدخل، يتم تعزيزه من خلال كثافة مشاريع البنية التحتية خاصة في البلدان النامية لأنها تزيد من النمو وتطوير الأداء التشغيلي.

كل قطاع له عقبات مختلفة للاستثمار الخاص. الاستثمارات في التصنيع يمكن أن تكون مقيدة بسبب نقص العمال ذوي المهارات العالية والتكنولوجيا. والاستثمارات في البناء والتجارة يمكن أن تكون مقيدة من خلال أنظمة التخطيط وغياب توحيد المعايير. وفي مجال السياحة، فإن انعدام التنسيق بين مختلف مقدمي الخدمات (المطارات والفنادق ومراكز المؤتمرات وغيرها) قد يعيق الاستثمار والنمو. وفي مجال النقل والاتصالات، فإن الأذونات الحكومية على المستوى الوطني والمحلي قد لا يكون من السهل الحصول عليها.

وبالإضافة إلى مقاييس قطاعية محددة لتحسين ظروف الاستثمار، ينبغي أيضا اتخاذ إجراءات محددة ثابتة لتشجيع الاستثمار الخاص. ويجب تقديم حوافز خاصة للشركات الصغيرة والمتوسطة، وخاصة لتلك المبتكرة، لدعم دخولها إلى السوق والحصول على الائتمان. وعلاوة على ذلك، ينبغي اتخاذ تدابير خاصة لتعزيز الركائز الرئيسية للاستثمار، مثل تطوير مناهج جديدة لتطوير المهارات اللازمة، والحصول على التمويل والبنية التحتية الكافية.

ونظرا لهذه المستويات الثلاث من تحسين ظروف الاستثمار (مستوى الاقتصاد، ومستوى القطاع ومستوى الشركة)، يمكن اقتراح نهج مستهدفة لبلدان منظمة التعاون الإسلامي لتحسين إجراءاتها في تحفيز الاستثمار الخاص. يقوم هذا النهج على خلق مناخ استثماري مناسب للشركات الخاصة و ثم انتظارهم للاستثمار في فرص تجارية مربحة، ولكن لاستراتيجية أكثر توجها لتعزيز التنمية والقدرة التنافسية، فسوف يتم اقتراح التدخلات السياسية التالية، كما هو مبين أيضا في الشكل 7.1:

الشكل 1.7: الخطوات الرئيسية لتشجيع الاستثمار الخاص الفعال



الجزء الثاني: تشجيع الاستثمار من أجل التنمية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي
7 قضايا متعلقة بسياسات تشجيع فعالية الاستثمار و تيسيره

1. تحديد القطاعات ذات التأثيرات التنموية الكبيرة
2. الكشف عن العوائق التي تحول دون الاستثمار في هذه القطاعات
3. فهم احتياجات الشركات
4. تعزيز الركائز الرئيسية للاستثمار
5. ضمان فعالية الاستثمار

تحديد القطاعات التي لها آثار تنموية كبيرة: استنادا إلى تقييم متين لجميع القطاعات مع الأخذ بالاعتبار حجمها، ومستوى القدرة التنافسية الدولية، والمكاسب الإنتاجية المتوقعة للاقتصاد والوقت والموارد اللازمة للاستثمار، والإمكانيات لمزيد من الاستثمار، على واضعي السياسات تحديد القطاعات الحيوية للتركيز عليها. فالقدرة على اكتساب ميزة نسبية، والقدرة على الاستفادة من الاتجاهات الناشئة والوقت اللازم لتحقيق عوائد الاستثمارات هي بعض القضايا الهامة الأخرى التي تحتاج إلى أن تؤخذ بعين الاعتبار في تحديد أولويات القطاعات. فالحجم القائم وحجم الاستثمارات المطلوبة في قطاع من حيث المبدأ من بين أهم العوامل. وتجدر الإشارة أيضا إلى أن توظيف الاستثمارات في بعض القطاعات مثل النقل والطاقة، يمكن أن توفر فوائد اقتصادية في قطاعات أخرى، وهذا ينبغي أخذه بعين الاعتبار في عملية صنع القرار.

الكشف عن العوائق التي تحول دون الاستثمار في هذه القطاعات: وبمجرد تحديد القطاعات ذات الأولوية، يجب أن يتم الكشف عن العوائق المحددة للقطاع على مستوى مفصل بما فيه كفاية تشجيع الاستثمار الخاص في هذا القطاع. وعادة ما تشمل هذه العوائق: الثغرات التنظيمية، ضعف العوامل المساعدة، ونقص التنسيق والاتصال. ويقدم الجدول 1.7 العوائق المحتملة للاستثمار في هذه الفئات. واستنادا إلى المعوقات والتحديات التي تؤثر على تشجيع الاستثمار في قطاع معين وتحليل التكاليف والمنافع، ينبغي على صانعي السياسات أن يقرروا ما إذا كانوا أو لا يريدون تحديد أولويات الاستثمار في هذا القطاع.

الجدول 1.7: معوقات الاستثمار

المشاكل	معلومات	معلومات
الفسل التنظيمي	القيود التنظيمية	لوائح الاقتصاد الكلي بما في ذلك ، الضرائب والقيود المفروضة على التخطيط وقضايا سوق المنتجات، عدم مرونة سوق العمل، أو قيود الوصول إلى الأسواق التي تحول دون توسع القطاع والاستثمار
ضعف العوامل المساعدة	الإطار التنظيمي	عدم وجود هياكل تنظيمية، مثل الفشل في أسعار العوامل الخارجية المرتبطة بالإنتاج، والحالات القانونية غير الواضحة، أو نظام المنافسة غير الفعال والتي تفضي إلى الاستثمار
	رأس المال	حقوق الملكية أو التمويل بالديون، صعوبة وصول المستثمرين المحتملين له أو لا يتوفر إلا بتكلفة باهظة
	رأس المال البشري	قوة العمل لديها عرض غير كافي من المعرفة والقدرات المطلوبة لبناء أو التشغيل في العمليات النهائية من الاستثمارات الرأسمالية
	البنية التحتية	البنية التحتية الداعمة للاستثمار، بما في ذلك نظام النقل، ومؤسسات البحث العلمي والبنية التحتية والطاقة، والاتصالات السلكية واللاسلكية أو شبكات المياه، غير موجودة أو ذات جودة غير كافية
مشاكل التنسيق، وفسل	التكنولوجيا	التكنولوجيا الحيوية للاستثمار هي غير مثبتة أو لم تصل بعد إلى مستوى تجاري / صناعي
المعلومات	مشاكل التنسيق	مشاكل التنسيق مع أصحاب المصلحة الرئيسيين بما في ذلك عدم كفاية النطاق، وعدم كفاية التجميع، وضعف سلاسل التوريد، والتواصل غير الفعال مع الهيئات العامة، وفقر علاقات الشركة النقابية، أو الحاجة إلى استثمارات تكميلية
	فشل المعلومات	نقص معلومات المستثمر عن العوائد وتكاليف الفرصة

المصدر: معهد ماكينزي العالمي (2012).

فهم احتياجات الشركات: على الرغم من أن العوائق الشائعة للاستثمار قد تكون مصدر قلق لكل شركة تعمل في القطاع، فقد يكون لهذه الشركات متطلبات أخرى للدخول في الاستثمار المنتج. وينبغي تحديد العوائق على حد سواء للشركات القائمة والداخلين المحتملين. وعلاوة على ذلك، الاحتياجات الخاصة للشركات في أحجام أو مواقع مختلفة ينبغي تقييمها بشكل جيد وبتعاون وثيق مع الأطراف المعنية، واتخاذ الإجراءات الضرورية التي ينبغي اتخاذها. وقد تتطلب بعض شركات الحماية من المنافسة الأجنبية للنمو. ومع ذلك، ينبغي الاعتراف بأن الجهود المبذولة لحماية القطاع المحلي من المنافسة إلى جانب الدعم العالي لتشجيع الاستثمار يمكن أن يكون متناقضا.

تعزيز الركائز الرئيسية للاستثمار: كما هو منصوص عليه في الجدول 1.7، رأس المال ورأس المال البشري والبنية التحتية والتكنولوجيا هي من أهم العوامل المساعدة للاستثمار المنتج. لذا ينبغي وضع استراتيجيات خاصة لتعزيز هذه الركائز الرئيسية من أجل جذب المزيد من الاستثمارات في القطاعات المستهدفة. واعتمادا على السياقات الخاصة بكل بلد، ينبغي اتخاذ التدابير اللازمة على المدى القصير والمدى الطويل لتسهيل الاستثمار.

ضمان فعالية الاستثمار: على واضعي السياسات التقييم المنتظم لتدخلات السياسة وتحليل التكاليف والمنافع للتأكد من أن هذه التدخلات تحقق النتائج المتوقعة. وعلاوة على ذلك، ينبغي إنشاء آلية تنسيق واضحة في جميع أنحاء المستويات ذات الصلة للوكالات الحكومية من أجل التنفيذ الفعال ومتابعة التدخلات السياسية. وينبغي الإعلان بوضوح عن معايير البدء ومواصلة واستكمال التدخلات ويتعين على الوكالات التمتع بالمرونة والموارد اللازمة للاستجابة للاحتياجات المتغيرة للسوق والشركات أثناء فترة التنفيذ. وينبغي تطوير قدرات هذه الوكالات من خلال تجنيد ذوي المهارات والخبرة المناسبة. وفي الوقت نفسه لتعزيز الاستثمار، ينبغي إيلاء اهتمام خاص لدرجة التنوع الاقتصادي. فالتركيز الكبير في بعض أنشطة القطاعات الاقتصادية يجعل الاقتصاد عرضة للصدمات الخارجية.

وكذلك تنوع قاعدة الإنتاج في الصناعة والخدمات وقطاعات الزراعة تسمح لمزيد من الاستثمارات من قبل كل من المستثمرين المحليين والدوليين وتعزيز استدامة الاقتصاد. لذلك، وبصرف النظر عن السياسات التي تقودها الحكومة لتشجيع الاستثمار، ينبغي منح القطاع الخاص فرصة للاستثمار والنمو في أي نشاط اقتصادي يحفز النمو ويخلق فرص العمل. وهذا يتطلب مرة أخرى بيئة صديقة للاستثمار مع تسهيل الأنظمة والأسواق المالية العميقة، والقوى العاملة مع المهارات والقدرات اللازمة، والبنية التحتية المتينة، والحصول على التكنولوجيا والمعرفة، وقنوات فعالة للتنسيق بين السلطات العامة وممثلي القطاع الخاص.

وأخيرا وليس آخرا، تحسين التنسيق بين الحكومة والشركات والمؤسسات خاصة هو المبدأ الرئيسي لتحقيق عوائد أعلى من البنية التحتية القائمة وتطوير البنية التحتية في البلاد. لذا ينبغي إعطاء الأولوية للاستثمارات في البنية التحتية الفعالة من أجل العوائد المرتفعة التي تجلبها. فالعديد من بلدان منظمة التعاون الإسلامي ليس لديها جاهزية لتطوير البنية التحتية من تلقاء نفسها. لذلك، تكامل الطاقة والمياه والبنية التحتية للنقل في المناطق الحضرية بمساعدة البلدان الأكثر تقدما سيكون خيارا أكثر كفاءة يقلل من تكلفة ممارسة التجارة وتمكين الناس من الوصول إلى الأسواق الكبيرة. وعلاوة على ذلك، فإن الإصلاحات المؤسسية من خلال تحسين الحوكمة والمساءلة في الشركات المملوكة للدولة والشركات الخاصة، يعد من عدم كفاءة الأداء التشغيلي في المؤسسات.

تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر

البحث في البيانات الأولية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والأسهم الوافدة يكشف أنه بالمقارنة مع أداء البلدان النامية غير منظمة التعاون الإسلامي والبلدان المتقدمة، زادت مجموعة منظمة التعاون الإسلامي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والأسهم على الأكثر منذ التسعينيات. ومع ذلك، فإن الاتجاهات الإيجابية التي ظهرت في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي هي أبعد ما تكون عن كونها كافية نظرا للإمكانيات العالية للبلدان الأعضاء في المنظمة لاستضافة كمية أكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي هذا السياق، يتعين على البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي تنفيذ استراتيجيات فعالة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل تحقيق إمكاناتهم في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وعادة ما يتم تنفيذ هذه الاستراتيجيات من قبل وكالات تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر الوطنية في جميع أنحاء العالم بحيث تكون بمثابة المحطة الأولى للمستثمرين الأجانب. وتحقيقا لهذه الغاية، فإن تشكيل هيئات وطنية لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر قد تساعد البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي يساعد في استضافة المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر. ومن المهم للبلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي التي لديها وكالات تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر التأكد من جودتها وفعاليتها من أجل تحسين أدائها أيضا.

ففي حين أن حصة من مجموعة منظمة التعاون الإسلامي في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية قفزت من 4.5% في عام 2002 إلى 10.7% في عام 2014، فإن حصة البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي في مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي في مجالات جديدة ارتفع من 18.8% فقط في عام 2002 إلى 20.1% في عام 2014. لذا، فإن بلدان منظمة التعاون الإسلامي لا تجذب الاستثمار الأجنبي المباشر بأقل من إمكاناتها فقط ولكن شهدت أيضا صعوبة في استضافة نوع المشاريع التأسيسية من الاستثمار الأجنبي المباشر والتي يتوقع أن يكون لها تأثير أكبر على خلق فرص العمل والنمو الاقتصادي بالمقارنة مع عمليات الاندماج والاستحواذ. وفي هذا الصدد، يتعين على البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي وضع سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر لاستضافة مشاريع جديدة بشكل أكبر من خلال جملة أمور منها، تخصيص الأراضي للمستثمرين، وإعطاء حوافز أو تطبيق إعفاءات ضريبية لهذا النوع من مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر. ومع ذلك، يمكن أن تتحول الحوافز لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى خيار سياسة الإسراف إذا لم تطبق بشكل صحيح. وفي هذا السياق، يمكن لقائمة التدقيق في OECD لسياسات حوافز الاستثمار الأجنبي المباشر أن توفر خارطة طريق لصانعي السياسات في بلدان منظمة التعاون الإسلامي (أنظر OECD، 2003).

والمستثمرون الأجانب يولون اهتماما خاصا للانفتاح التجاري الدولي للبلد قبل الاستثمار. وتحقيقا لهذه الغاية، يتعين على البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي تكثيف جهودها لتسهيل التجارة الدولية من خلال، ومن بين أمور أخرى، الحد من معدلات الرسوم الجمركية، وتسهيل وتوحيد القواعد والأنظمة التجارية، واتخاذ تدابير ضد الحواجز غير الجمركية. وبعدها آخر من الإصلاحات التجارية ينبغي أن تستهدف البيروقراطيين والمهنيين الذين ينخرطون في التجارة الدولية. فينبغي تصميم البرامج التدريبية من أجل تغيير الطبيعة الذهنية للبيروقراطيين والمهنيين نحو توجه أكثر تفهما للانفتاح التجاري.

والمستثمرون الأجانب لا يجلبون فقط رأس المال أو التكنولوجيا إلى البلدان المضيفة ولكن أيضا ينقلون بعض عمالهم من بلدانهم الأصلية. وتحقيقا لهذه الغاية، فإن اللوائح المتعلقة بالمغتربين في حاجة إلى إعادة النظر في العديد من البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي. فالتدابير التي تهدف إلى تسهيل الحياة المهنية

والاجتماعية للعمال الوافدين من شأنها تعزيز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان الأعضاء. وهناك حاجة لمراجعة السياسات التقييدية ضد المغتربين كصعوبات فتح الحسابات المصرفية والحصول على تصاريح العمل. وعلاوة على ذلك، يعلق الكثير من المستثمرين أهمية خاصة لمعايير العمل للعمالة في البلدان المضيفة. وفي هذا السياق، فإن إصلاحات سوق العمل التي تهدف إلى زيادة مستويات العمال بهدف الوصول إلى معايير منظمة العمل الدولية (ILO) قد يكون لها تأثير إيجابي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان الأعضاء.

ويفضل المستثمرون الأجانب العمل مع العمال الذين لديهم بعض المهارات المحددة في البلدان المضيفة. وبالتالي، فإن السياسات التي تستهدف رفع مستوى مهارات العاملين من شأنه أن يعزز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي. وتحقيقا لهذه الغاية، فإن برامج التعليم والتدريب المهني بحاجة إلى تشجيع. وكذلك السياسات نحو تعزيز تعلم اللغات الأجنبية أيضا وزيادة عدد العمال مع لغات أجنبية، قد يحفز أكثر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

والجودة الشاملة في المؤسسات والبنية التحتية من العوامل الهامة التي تؤثر على قرار المستثمرين الأجانب. وبسبب وجود اختلافات بين البلاد من حيث جودة المؤسسات والبنية التحتية ضمن مجموعة منظمة التعاون الإسلامي، يجب على كل بلد عضو إجراء تقييم مفصل عن جودة المؤسسات والبنية التحتية من أجل معرفة المجالات ذات الأولوية للإصلاحات بهدف استضافة المزيد من المستثمرين الأجانب.

والطريقة الأكثر فعالية لزيادة إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لبلدان منظمة التعاون الإسلامي، هي تعزيز التعاون فيما بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي (UNCTAD، 2013). فزيادة حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البيئية يعني أيضا درجة عالية من التكامل والاتصال الأكثر عمقا بين المسلمين الذين يعيشون في البلدان مختلفة. وبالتالي، فإنه أمر بالغ الأهمية بالنسبة لصانعي السياسات في بلدان منظمة التعاون الإسلامي، اتخاذ الإجراءات اللازمة من أجل إعطاء دفعة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البيئية من خلال جملة أمور، بناء قاعدة بيانات إلكترونية محدثة على شبكة الانترنت خاصة بالاستثمار في منظمة التعاون الإسلامي، وتنظيم منتديات الاستثمار الدورية والمعارض، وتخفيف الحواجز التجارية، وتخفيف قواعد منح التأشيرات للمستثمرين، وخفض تكاليف النقل والضرائب المفروضة عليه.

وجزاء من المسؤولية يقع على كاهل رجال الأعمال والشركات في بلدان منظمة التعاون الإسلامي. فهم بحاجة ليكونوا أكثر نشاطا في إيجاد والاستفادة من الفرص الاستثمارية المتاحة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي الأخرى. ومع ذلك، صناع السياسات في بلدان منظمة التعاون الإسلامي في حاجة لتمهيد المجال للمستثمرين الذين هم على استعداد للاستثمار في بلدان أخرى في منظمة التعاون الإسلامي عن طريق الحد من الحواجز القانونية والتجارية أمام المستثمرين، والتي مصدرها أساسا من بلدان أخرى في منظمة التعاون الإسلامي. وكذلك إنشاء آلية رسمية على مستوى منظمة التعاون الإسلامي لتسهيل التنسيق بين وكالات ترويج الاستثمار الوطنية / الهيئات التابعة لبلدان منظمة التعاون الإسلامي يمكن أن تكون مفيدة أيضا لتعزيز الاستثمارات البيئية للمنظمة. وهذه الآلية يمكن أن تحقق، تقييم وتحديد فرص التعاون الاستثماري المختلفة في بلدان منظمة التعاون الإسلامي. وعلاوة على ذلك، هذا البرنامج يمكن أن يستخدم لتبادل أفضل الممارسات بين البلدان الأعضاء بشأن مشاريع وسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر.

ومن ناحية أخرى، لا تزال العديد من بلدان منظمة التعاون الإسلامي تواجه مشاكل ذات صلة بالاقتصاد الكلي والبيئة المؤسسية بدرجات متفاوتة. فالتحليل المفصل في القسم 3.6 كشف حالة المشكلات التي تحدث في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي ذات الصلة بمتوسط حجم السوق، وبيئة الاقتصاد الكلي، وجودة المؤسسات والبنية التحتية والإطار التنظيمي للاستثمار الأجنبي المباشر، والحريات الاقتصادية. ولذلك من دون معالجة هذه المجالات السياسة بشكل صحيح، فإنه ليس من الممكن لمجموعة منظمة التعاون الإسلامي الوصول إلى كامل إمكاناتها من حيث تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

ويرتبط نجاح بلدان منظمة التعاون الإسلامي في هذا المجال ارتباطا وثيقا برغبة وإصرار صانعي السياسات على تصميم وتنفيذ ومتابعة استراتيجيات شاملة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي هذا الصدد، يمكن لصناع السياسات في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي الاستفادة من الوثائق والممارسات الدولية. فعلى سبيل المثال، الوثيقة الرئيسية المسماة "إطار سياسة الاستثمار من أجل التنمية المستدامة" (IPFSD)، والتي أطلقها الأونكتاد في عام 2015 في أديس أبابا، يمكن أن توفر بعض الإرشادات لصانعي السياسات الوطنية في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي بشأن هذه المسألة.

وعموما، تهدف IPFSD لمساعدة صانعي السياسات لتصميم المبادئ التوجيهية أو قوائم العمل في ثلاثة مجالات: مبادئ توجيهية لسياسات الاستثمار الوطنية، إرشادات لتصميم واستخدام اتفاقات الاستثمار الدولية (IIAs)، وقائمة العمل من أجل تشجيع الاستثمار في القطاعات ذات الصلة بأهداف التنمية المستدامة. فبعض التطورات العالمية، والمخاوف الأمنية في بعض بلدان منظمة التعاون الإسلامي والنمو الكبير الذي سجل في بعض الأسواق الناشئة (البرازيل والصين والهند) عملت ضد البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي حيث تحول بعض المستثمرين إلى البلدان النامية الأخرى غير منظمة التعاون الإسلامي. وزيادة الهشاشة في بعض البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي في السنوات الأخيرة والصراعات المستمرة تخلق بيئة غير مواتية للمستثمرين الأجانب. لذا، فإن بلدان منظمة التعاون الإسلامي في المناطق الهشة / مناطق الصراعات تحتاج إلى اتباع سياسات للاستثمار الأجنبي المباشر أكثر تحديدا من أجل مواصلة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

وتقرير مناخ الاستثمار (2014) للبنك الدولي يقدم بعض القرائن على كيفية تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان الهشة والمتأثرة بالصراعات. ويعرض التقرير ثلاث مجموعات من التوصيات لصناع السياسات:

1. التركيز: في محاولة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى القطاعات الفرعية التنافسية أو المشاريع بدلا من في جميع القطاعات الفرعية.
2. إظهار التعاطف مع المستثمرين الأجانب: انتهاج عملية الاستثمار من وجهة نظر المستثمر.
3. اليقظة من الآثار البيئية والاجتماعية السلبية للاستثمارات الوافدة: فمن شأن هذا النهج تحسين الأداء التشغيلي العام لمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر، وزيادة القبول الاجتماعي، وتعزيز أثر التنمية على المدى الطويل للاستثمار الأجنبي المباشر في البلد المضيف.



وعموماً، ونظراً لإمكانيات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي لما لديها من عنصر الشباب والحيوية، من المتوقع أن تستضيف تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بدرجة أكثر في المستقبل القريب. ومع ذلك، فإن النجاح في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي في استضافة المزيد من المستثمرين الأجانب يرتبط بشكل كبير بالعوامل المذكورة في الشكل 2.7.

وكما نوقش أعلاه في التفاصيل، إذا كانت البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي تستثمر

أكثر في رأس المال البشري والبنية التحتية، والإصلاحات الشاملة لتحسين بيئة الاقتصاد الكلي، والانفتاح التجاري، وجودة المؤسسات عن طريق الحد من عوامل الخطر (مخاطر عدم الاستقرار السياسي)، فإن المستثمرون الأجانب سيكونون أكثر رغبة في تعزيز استثماراتهم في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي، وهذا من شأنه المساهمة في عملية التنمية في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي بعدة طرق من خلق فرص العمل لنشر التكنولوجيا.

المراجع و مصادر البيانات

Abiad A., D. Furceri and P. Topalova (2015), "The Macroeconomic Effects of Public Investment: Evidence from Advanced Economies," IMF Working Paper No:1595, May, International Monetary Fund, Washington DC.

Albino-War, M., S. Cerovic, F. Grigoli, J. C. Flores, J. Kapsoli, H. Qu, Y. Said, B. Shukurov, M. Sommer, and S. Yoon (2014), "Making the Most of Public Investment in MENA and CCA Oil-Exporting Countries," IMF Staff Discussion Note 1410, November.

Alfaro, L., and A. Charlton (2007), "Growth and Quality of Foreign Direct Investment: Is All FDI Equal?" CEP Discussion Papers, 830, London: Center for Economic Performance, LSE.

Ali, F. A., Fiess, N., and MacDonald, R. (2010). Do Institutions Matter for Foreign Direct Investment?. *Open Economies Review*, 21(2), 201-219.

Antras, P. (2003), "Firms, Contracts, and Trade Structure," *The Quarterly Journal of Economics*, 118(4), 1375-1418.

Anwer M., Sampath R., 1999, "Investment and Economic Growth." Presentation at the Western Agricultural Economic Association Annual Meeting, Fargo, USA. <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/35713/1/sp99an01.pdf>

Arslanalp, S., F. Bornhorst, S. Gupta, and E. Sze (2010), "Public Capital and Growth", IMF Working Paper No: 10/175. International Monetary Fund.

Blonigen, B. A. (2005). A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants. *Atlantic Economic Journal*, 33(4), 383-403.

BNEF (2015), *Global Trends in Renewable Energy Investment 2015*, Bloomberg New Energy Finance and Frankfurt School-UNEP Centre.

Brenton, P., Di Mauro F., and Lucke, M. (1999). Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis

of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe. *Empirica*, 26(2), 95-121.

Caballero, R. J. (1999), "Aggregate Investment Handbook of Macroeconomics," Chapter 12, Vol.1, Edited by. J. B. Taylor and M. Woodford. Elsevier Science B.V.

Calderon, C., and L. Serven (2008), "Infrastructure and Economic Development in Sub-Saharan Africa," World Bank Policy Research Working Paper No. 4712.

Cavallo E. and C. Daude (2008), "Public investment in developing countries: a blessing or a curse?" Inter-American Development Bank, Working Paper No: 648, Washington, DC.

Chakrabarti, A. (2001). The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions. *Kyklos*, 54(1), 89-114.

Dabla-Norris, E., J. Brumby, A. Kyobe, Z. Mills, C. Papageorgiou (2011), "Investing in Public Investment: An Index of Public Investment Efficiency," IMF Working Paper WP/11/37, February.

Erden, L. and R. G. Holcombe (2005), "The Effects of Public Investment on Private Investment in Developing Economies," *Public Finance Review*, Vol. 33 No. 5, pp: 575-602, September.

Esfahani, H., and M. Ramirez, 2003, "Institutions, Infrastructure, and Economic Growth," *Journal of Development Economics*, Vol. 70, pp. 443-477.

Faeth, I. (2009). Determinants of Foreign Direct Investment: A Tale of Nine Theoretical Models. *Journal of Economic Surveys*, 23(1), 165-196.

Gelb A., S. Tordo, H. Halland, N. Arfaa and G. Smith (2014), "Sovereign Wealth Funds and Long-Term Development Finance: Risks and Opportunities," CGD Policy Paper 041, May, Center for Global Development, Washington, DC.

- GIIN (2015), Global Impact Investing Network website, available at: <http://www.thegiin.org/cgi-bin/iowa/resources/about/index.html>, accessed 6 July 2015.
- Gupta, S., A. Kangur, C. Papageorgiou, and A. Wane. 2014. "Efficiency-Adjusted Public Capital and Growth." *World Development* 57 (C): 164–78.
- Heller, Peter S. (2005), "Understanding Fiscal Space," IMF Policy Discussion Papers, March.
- Hermes, N., and R. Lensink (2003), "Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth," *Journal of Development Studies*, 40(1), 142-153.
- Horton Mark, Mohan Kumar, and Paolo Mauro, (2009): The State of Public Finances: A Cross-Country Fiscal Monitor," IMF Staff Position Note 09/21 (Washington: International Monetary Fund).
- IFPRI (2007), "Pro-Poor Public Investment Program," International Food Policy Research Institute, Washington, D.C.
- ILO (2015), World Employment and Social Outlook 2015, Geneva: International Labour Organization.
- IMF (2004a), "Public Investment and Fiscal Policy," Prepared by the Fiscal Affairs Department and the Policy Development and Review Department, March 2014, International Monetary Fund
- IMF (2004b), "Public-Private Partnerships", Prepared by the Fiscal Affairs Department, March, available at <https://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/031204.pdf>.
- IMF (2005), "Public Investment and Fiscal Policy—Lessons from the Pilot Country Studies", April 2005, International Monetary Fund.
- IMF (2014), "Making the Most of Public Investment in MENA and CCA Oil-Exporting Countries," Staff Discussion Note SDN/14/10, November 2014.
- IMF (2015), Making Public Investment More Efficient, Staff Report, June, International Monetary Fund.
- Investment Climate (2014). Promoting Foreign Investment in Fragile and Conflict-Affected Situations, No.22 (April), the World Bank Group.
- Janicki, H. P., and Wunnava, P. V. (2004). Determinants of Foreign Direct Investment: Empirical Evidence from EU Accession Candidates. *Applied Economics*, 36(5), 505-509.
- Lim, E.-G. (2001), "Determinants of and the Relation between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature," IMF Working Paper, 01/175, Washington: International Monetary Fund.
- Makki, S., and A. Somwru (2004), "Impact of Foreign Direct Investment and Trade on Economic Growth: Evidence from Developing Countries," *American Journal of Agricultural Economics*, 86(3), 795-801.
- MGI (2011), *Resource Revolution: Meeting the world's energy, materials, food and water needs*, McKinsey Global Institute.
- MGI (2012), *Investing in Growth: Europe's Next Challenge*, McKinsey Global Institute, December.
- Misch, F. and Peter W. (2008), "The returns on public investment: concepts, evidence and policy challenges" Discussion Paper 25, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, Bonn.
- Mizell L. and D. Allain-Dupré (2013), "Creating Conditions for Effective Public Investment - Sub-National Capacities in a Multi-Level Governance Context," OECD Regional Development Working Papers 2013/04.
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.
- OECD (2002). Foreign Direct Investment for Development; Maximizing Benefits, Minimizing Costs, Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.
- OECD (2003). Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies, Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.
- OECD (2006), "Promoting Private Investment for Development: The Role of ODA." Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.
- OECD (2007), *OECD Principles for Private Sector Participation in Infrastructure*, Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.

OECD (2011), "OECD Guidelines of Multinational Enterprises 2011 Update," Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.

OECD (2014), "Recommendation of the Council on Effective Public Investment across Levels of Government," Adopted on 12 March 2014. Organisation of Economic Cooperation and Development: Paris.

OECD (2015a), "Mobilising Private Investment in Clean Energy Infrastructure- What's Happening 2015," Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.

OECD (2015b), *Policy Guidance for Investment in Clean Energy Infrastructure: Expanding Access to Clean Energy for Green Growth and Development*, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015c), *Fostering Investment in Infrastructure: Lessons learned from OECD Investment Policy Reviews*, Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.

OECD (2015d), *Social Impact Investment: Building the Evidence Base*, Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.

PRIA (2015), "What is Responsible Investment," Principles for Responsible Investment Association, London.

Rajaram, A., T.M. Le, N. Biletska, and J. Brumby (2010), "A Diagnostic Framework for Reviewing Public Investment Efficiency", World Bank Policy Working Paper, No. 5397 (August), Washington, DC.

Reis, A.B (2002), "On the Welfare Effects of Foreign Direct Investment," *Journal of International Economics*, 54 (2), 411-427.

Saltuk, Y, A. Bouri, A. Mudaliar and M. Pease (2013), "Perspectives on Progress: The Impact Investor Survey", Global Social Finance, J.P. Morgan and the Global Impact Investing Network, London, January.

Samset K., and G. Volden (2013). "Investing for Impact: Lessons with the Norwegian State Project Model and the First Investment Projects That Have Been Subjected to External Quality Assurance." Norwegian University of Science and Technology.

SESRIC (2014a), "Trade Costs in OIC Countries, OIC Outlook Series," February, Ankara.

SESRIC (2014b), *OIC Economic Outlook 2014 – Enhancing Productivity and Competitiveness*, Ankara

SESRIC (2014c), "FDI Potential and FDI Performance of the OIC Countries," OIC Outlook Series, SESRIC, Ankara.

SIITF (2014), *Impact Investment: The Invisible Heart of the Markets*, Social Impact Investment Taskforce, London, September.

Spence, M. (2015). Why Public Investment? Available at: <http://po.st/9XS5lk>.

Straub, S., (2008), "Infrastructure and Growth in Developing Countries: Recent Advances and Research Challenges," World Bank Policy Research Working Paper No. 4460.

Sutherland D et al. (2009). Infrastructure investment: links to growth and the role of public policies. Economics Department Working Paper No. 686 ECO/WKP(2009)27.

Tanzi V. and H. Davoodi (1998), "Roads to Nowhere: How Corruption in Public Investment Hurts Growth," Economic Issues 12, International Monetary Fund, Washington DC.

Tintin, C. (2013). The Determinants of Foreign Direct Investment Inflows in the Central and Eastern European Countries: The Importance of Institutions. *Communist and Post-Communist Studies*, 46(2), 287-298.

UNCTAD (2009), "The role of public investment in social and economic development," Background paper for the High-Level Seminar on the Role of Public Investment in Social and Economic Development, 13–14 July 2009 in Rio de Janeiro, Brazil.

UNCTAD (2010). World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.

UNCTAD (2012). World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.

مصادر البيانات

UNCTAD (2013). Strengthening the Links between Intra-OIC FDI and Regional Integration, Global Investment Trends Monitor, No.14, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.

UNCTAD (2014), *“Economic Development in Africa: Catalysing Investment for Transformative Growth in Africa.”* United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.

UNCTAD (2015a). Investment Policy Framework for Sustainable Development, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.

UNCTAD (2015b). Financing for Development: FDI can be an Important Source of External Development Financing for LDCs, LLDCs and SIDS, Global Investment Monitor, No.20., New York and Geneva.

Vijayakumar, N., Sridharan P., and Rao, K. (2010). Determinants of FDI in BRICS Countries: A Panel Analysis. *International Journal of Business Science and Applied Management*, 5(3), 1-13.

WEF (2013), *The Green Investment Report - The Ways and Means to Unlock Private Finance for Green Growth*, A Report of the Green Growth Action Alliance, World Economic Forum, Geneva.

World Bank (2004), *“World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone.”* Washington, DC.

World Bank (2014), *“Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency.”* Washington, DC.

World Bank (2015) World Bank Private Participation in Infrastructure Database Glossary, Available at http://ppi.worldbank.org/resources/ppi_glossary.aspx

IFPRI Statistics of Public Expenditure for Economic Development (SPEED), 2011

ILO World Employment and Social Outlook 2015 Dataset

IMF Direction of Trade Statistics (DOT) Database, August 2015

IMF World Economic Outlook Database, April 2015

SESRIC BASEIND Database, August 2015

UN Services Trade Database, August 2015

UNCTAD Online Database, July 2015

UNSD National Accounts Main Aggregates Database, August 2015

World Bank Doing Business Database, 2015

World Bank Global Financial Development Database, November 2013

World Bank World Development Indicators (WDI) Database, July 2015

World Economic Forum Global Competitiveness Index Database 2014-2015