

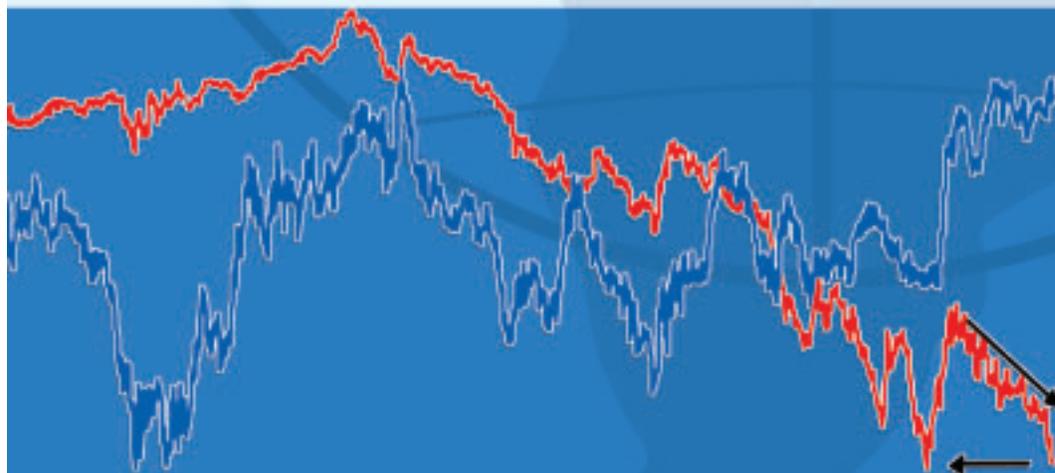


السنة الخامسة والعشرون - العدد الفصلي الأول / يناير - مارس 2007

ضمان الاستثمار

نشرة فصلية تصدر عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار امانة عربية دولية تعنى بشؤون الاستثمار والتجارة في الدول العربية

- الخطة الاستراتيجية الجديدة للمؤسسة 2007 - 2014
- تقرير التنافسية العربية 2006
- معوقات التجارة العربية البينية
- الشركات متعددة الجنسيات غير التقليدية
- قواعد المنشأ التجارية
- تطورات الاتجاهات الاستثمارية في الدول العربية



فهرس المواضيع

3	الافتتاحية
4	مجلس الادارة
4	أنشطة المؤسسة
6	صدر حديثاً
11	دراسات
12	مقالات اقتصادية
16	اتجاهات

أغراض المؤسسة وأجهزتها

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار الإقليمية عربية تضم في عضويتها جميع الأقطار العربية ومقرها دولة الكويت وقد باشرت أعمالها في منتصف عام 1975.

أغراض المؤسسة:

- توفر المؤسسة الضمان للاستثمارات ولائتمان الصادرات فيما بين الأقطار العربية وذلك ضد المخاطر غير التجارية بالنسبة للاستثمار وضد المخاطر غير التجارية والتجارية بالنسبة لائتمان الصادرات، وتشمل المخاطر غير التجارية التأميم والمصادرة ونزع الملكية وعدم المقدرة على تحويل حقوق المستثمر أو المصدر والحرب والفتن الأهلية وإلغاء ترخيص استيراد البضاعة أو منع دخولها أو عبورها، وتشمل المخاطر التجارية عدم وفاء المدين أو إعساره أو إفلاسه أو فسخه أو إنهائه عقد التصدير.
- تعمل المؤسسة على تشجيع انتقال رؤوس الأموال العربية عبر الدول العربية، وذلك بممارسة أوجه النشاط المكمل لتوفير الضمان وخاصة تنمية البحوث المتعلقة بتحديد فرص الاستثمار وأوضاعه في الدول العربية.

مجلس مساهمي المؤسسة:

وهو أعلى سلطة في المؤسسة وتنعقد له كافة الصلاحيات اللازمة لتحقيق أغراضها ومن المهام التي يتولاها وضع السياسة العامة وإقرار النظم واللوائح المالية والإدارية والتقرير بشأن المسائل المالية والإدارية وتعيين أعضاء مجلس الإدارة والمدير العام. ويتألف المجلس من مندوب واحد لكل دولة عضو بالمؤسسة.

مجلس الإدارة:

يتكون المجلس من ثمانية أعضاء غير متفرغين يتم اختيارهم لمدة ثلاث سنوات وينتخب المجلس من بين أعضائه رئيساً. يتولى المجلس في إدارة أعمال المؤسسة الصلاحيات المخولة له من قبل مجلس المساهمين، وتتضمن تلك الاختصاصات إعداد النظم واللوائح المالية والإدارية، وإقرار برامج العمليات والبحوث التي يقدمها المدير العام للمؤسسة ومتابعة تنفيذها، وتحديد الأوجه التي توظف فيها أموال المؤسسة، واعتماد الموازنة التقديرية للمؤسسة، وتقديم تقرير سنوي عن نشاط المؤسسة لمجلس المساهمين.

يتكون مجلس الإدارة حالياً على النحو التالي:

رئيساً

سعادة الأستاذ ناصر بن محمد القحطاني

عضواً

سعادة الأستاذ خالد عبدالرحمن المجحم

عضواً

سعادة الأستاذ علي رمضان شنييش

عضواً

سعادة الأستاذ جاسم راشد الشامسي

عضواً

سعادة الأستاذ محمد علي طالب

عضواً

سعادة الأستاذ عبد اللطيف شعبان

عضواً

سعادة الأستاذ يسن فضل السيد محمد

عضواً

سعادة الدكتور محمد غسان الحبش

المدير العام:

السيد فهد راشد الإبراهيم

الخطة الاستراتيجية الجديدة للمؤسسة (2007 - 2014)

- قيام المؤسسة بمهام الوكالة الوطنية لتأمين ائتمان الصادرات في الدول الأعضاء أينما كان تأسيس وكالة وطنية غير مجز اقتصادياً.

- تعزيز الموقف المالي للمؤسسة لتصبح في وضع يسمح لها بزيادة حجم عملياتها.

وفي سبيل تحقيق هذه الأهداف، حددت الخطة الاستراتيجية عدداً من الأنشطة والفعاليات تم التخطيط لتنفيذها على ثلاث مراحل: قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل. كما حددت كذلك المتطلبات الأساسية للتنفيذ. وسيتم كشف النقاب عن تلك الأنشطة تباعاً، بمشيئة الله، وفق مراحل تنفيذ الخطة الاستراتيجية.

في ضوء هذه الخطة الاستراتيجية، يتضح أن المؤسسة مقبلة على مرحلة جديدة من التحديات تستوجب حفز الهمم وتسخير الجهود من أجل تحقيق الكفاءة والفعالية في بلوغ الأهداف الموضوعية. وفي هذا الصدد، تمارس المؤسسة أنشطتها، على الرغم من الطابع الحكومي الذي تتسم به ملكيتها، بعقلية القطاع الخاص بما يضيف درجة عالية من المرونة على طبيعة نهجها في سبيل تحقيق أهدافها.

ولعله يحق لإدارة المؤسسة، أن تشعر بالرضا عن النتائج المحققة، وخاصة خلال الأونة الأخيرة، طالما أنها متسلحة بروح التحدي والتفاؤل، وعاقدة العزم على تحقيق المزيد من النجاحات والانجازات في المستقبل، تلك الانجازات التي تدعم دورها القيادي في مجالي ضمان الاستثمار وتأمين ائتمان الصادرات وتحفيز مسيرة التنمية الاقتصادية في الوطن العربي.

والله الموفق،،،

فهد راشد الأبراهيم

المدير العام

انطلاقاً من دورها الرئيسي المنوط بها نحو تشجيع وتنمية الاستثمارات العربية البينية والصادرات العربية، وتجسيدا لمهامها على أرض الواقع، وسعيها الدؤوب نحو مواكبة التطورات الاقتصادية والسياسية العالمية بوجه عام، والإقليمية بوجه خاص، قامت إدارة المؤسسة العربية لرؤوس الأموال الإستثمار في فبراير 2006 بمراجعة وضعها الاستراتيجي في ضوء التطورات على الساحة الدولية، آخذة في الاعتبار خبرتها الممتدة على مدى أكثر من ثلاثين عاماً، أي منذ تأسيسها عام 1974. وقد تمخض عن ذلك، إعداد خطة استراتيجية تهدف إلى إحداث تطوير نوعي وكمي في وضعها الاستراتيجي ودورها الإقليمي، والتي من المزمع المضي قدماً في تنفيذها خلال الفترة 2007-2014.

الاستثمارات العربية البينية والصادرات العربية لتصبح القائد الرئيسي في المنطقة العربية في مجالي ضمان الاستثمار وتأمين ائتمان الصادرات. وتتطلع المؤسسة من وراء تنفيذ هذه الخطة إلى تحقيق الأهداف التالية:

- المساهمة في تطوير وتنمية الاستثمارات العربية البينية من خلال ضمان الاستثمار ومن خلال أنشطة متنوعة أخرى.
- إنشاء تحالف يضم الوكالات الوطنية لتأمين ائتمان الصادرات في الدول العربية، وتقديم الدعم اللازم لها من خلال المساهمة الفعالة في رؤوس أموالها، ومن خلال تقديم خدمة إعادة التأمين على عملياتها، وتقديم المساعدة الفنية عند الحاجة، وبمساعدة الدول الأعضاء في تأسيس وكالات وطنية لتأمين ائتمان الصادرات إذا لم تتوفر لتلك الدول وكالات خاصة بها.
- الترويج لإنشاء نظام عربي موحد لتأمين ائتمان الصادرات، والقيام بدور ريادي لتحسينه وتطويره وتنويع منتجاته وخدماته.
- إنشاء شبكة معلومات ائتمانية لوكالات تأمين ائتمان الصادرات في الدول الأعضاء .

هذا وتقتصر الخطة الاستراتيجية التي تم وضعها لهذا الغرض اتخاذ عدة خطوات تنفيذية مرحلية. ولعل أول ما يجب الإشارة إليه في هذا الصدد هو التوجه الاستراتيجي لنشاط المؤسسة خلال الأعوام الثمانية القادمة 2007-2014 والذي تم توصيفه بدقة في الخطة الاستراتيجية ليعبر عن النوايا والرؤى المستقبلية نحو التطوير. فعلى صعيد نشاط ضمان الاستثمار، تنوي المؤسسة توسيع نطاق أنشطتها الحالية لتشمل أنشطة أخرى يتم استحداثها، لتساهم في تشجيع تدفق الاستثمارات العربية البينية واجتذابها وتشجيع عودة الاموال المهاجرة منها إلى موطنها الأصلي. وأما على صعيد نشاط ائتمان الصادرات، فتنهج نية المؤسسة نحو القيام بدور ريادي كمنظمة إقليمية تقود التحرك نحو تكوين تحالف يضم الهيئات الوطنية لتأمين الصادرات في الدول الأعضاء، علاوة على سد الفراغ الناجم عن عدم وجود هيئة وطنية لتأمين الصادرات في بعض الدول الأعضاء، وذلك عن طريق قيام المؤسسة بدور يماثل دور هذه الهيئات في تلك الدول.

وقد روعي عند إعداد الخطة الاستراتيجية أن تقود إلى إبراز دور المؤسسة في تشجيع

الاجتماع الأول لمجلس إدارة المؤسسة لسنة 2007

1. وضع رأسمال المؤسسة كما هو في 2006/12/31.
 2. تقرير مجلس الإدارة لسنة 2006 عن أعمال المؤسسة والتصديق على الميزانية العمومية وحساب الإيرادات والمصروفات واعتماد تقرير مدقي الحسابات عن السنة المالية 2006.
 3. مشروع الخطة الاستراتيجية المستقبلية للمؤسسة خلال الفترة 2007-2014.
 4. ترتيبات اجتماع مجلس المساهمين في دور انعقاده الرابع والثلاثين ومشروع جدول أعماله.
 5. تعيين مدقي حسابات المؤسسة للسنوات المالية 2007-2011.
- وقد تقرر عقد اجتماع مجلس الإدارة الثاني لسنة 2007 في يوم الأربعاء الموافق 11 نيسان/ أبريل 2007 بمدينة بيروت - الجمهورية اللبنانية.

عقد الاجتماع الأول لمجلس إدارة المؤسسة العربية لضمان الإستثمار لسنة 2007 يوم الخميس الموافق 8 آذار / مارس 2007 بمقر المؤسسة في دولة الكويت.

وقد أخذ المجلس في هذا الاجتماع علماً بتقرير المدير العام بشأن نشاطات المؤسسة خلال الفترة من 2006/9/1 إلى 2006/12/31، وأشاد بالنتائج التي حققتها خلال تلك الفترة، وصاحب ذلك استعراضاً للاستراتيجية المستقبلية المقترحة للمؤسسة خلال الفترة 2007-2014.

كما أطلع المجلس على نتائج عمليات الضمان التي أنجزتها المؤسسة خلال الفترة المذكورة حيث بلغ إجمالي طلبات الضمان (88) طلباً لضمان الاستثمار وتأمين ائتمان الصادرات، بقيمة إجمالية بلغت حوالي 262 مليون دولار أمريكي (75.9 مليون د.ك.)، بينما بلغت القيمة الإجمالية لعمليات الضمان المبرمة حوالي 184.1 مليون دولار أمريكي.

وتدارس المجلس عدة مذكرات وأقر بشأنها التوجيهات اللازمة، وقد تناولت تلك المذكرات الموضوعات التالية:

وقد أخذ المجلس في هذا الاجتماع علماً بتقرير المدير العام بشأن نشاطات المؤسسة خلال الفترة من 2006/9/1 إلى 2006/12/31، وأشاد بالنتائج التي حققتها خلال تلك الفترة، وصاحب ذلك استعراضاً للاستراتيجية المستقبلية المقترحة للمؤسسة خلال الفترة 2007-2014.

كما أطلع المجلس على نتائج عمليات الضمان التي أنجزتها المؤسسة خلال الفترة المذكورة حيث بلغ إجمالي طلبات الضمان (88) طلباً لضمان الاستثمار وتأمين ائتمان الصادرات، بقيمة إجمالية بلغت حوالي 262 مليون دولار أمريكي (75.9 مليون د.ك.)، بينما بلغت القيمة الإجمالية لعمليات الضمان المبرمة حوالي 184.1 مليون دولار أمريكي.

أنشطة المؤسسة

على صعيد ضمان الاستثمار، تسلمت المؤسسة خلال الفترة، (6) طلبات لضمان استثمارات بقيمة 170 مليون دولار أمريكي في (3) دول عربية. وقد جاء توزيع الاستثمارات المطلوب ضمانها، من حيث القطاعات الاقتصادية، على كل من القطاع المصرفي، قطاع الاتصالات، قطاع الصناعات الغذائية، والقطاع العقاري. كما تسلمت المؤسسة خلال نفس الفترة (3) استفسارات صادرة عن مستثمرين من (3) دول عربية

على صعيد ضمان الاستثمار، تسلمت المؤسسة خلال الفترة، (6) طلبات لضمان استثمارات بقيمة 170 مليون دولار أمريكي في (3) دول عربية. وقد جاء توزيع الاستثمارات المطلوب ضمانها، من حيث القطاعات الاقتصادية، على كل من القطاع المصرفي، قطاع الاتصالات، قطاع الصناعات الغذائية، والقطاع العقاري. كما تسلمت المؤسسة خلال نفس الفترة (3) استفسارات صادرة عن مستثمرين من (3) دول عربية

• عمليات الضمان:

على صعيد تأمين ائتمان الصادرات، تسلمت المؤسسة خلال فترة الربع الأول من العام الحالي، (64) طلباً لتأمين ائتمان صادرات من (31) شركة مصدر من (9) دول عربية. كما أبرمت (9) عقود تأمين و (32) ملحقا بقيمة إجمالية قدرها حوالي 25 مليون دولار أمريكي. هذا وتوزعت العقود المبرمة خلال الفترة ما بين (5) عقود تأمين ائتمان صادرات شاملة، (4) عقود تأمين ائتمان صادرات محددة.

مثل تطورات صناعة الضمان في العالم ومستجداتها، والتعاون المتبادل على المستوى الفني وفي مجال الاكتتاب بين الهيئات الأعضاء. كما استعرض الملتقى دراسة مقارنة تناولت أداء هذه الهيئات خلال عامي 2004 و2005. وقد جرت مداولات بين أعضاء الملتقى تمحورت حول كيفية تطوير وتقوية العلاقة المتبادلة فيما بينهم، وأساليب زيادة حجم أعمال الهيئات من خلال تفعيل علاقات التعاون مع المصارف، بالإضافة إلى استعراض عدد من أوراق العمل المقدمة من قبل بعض هيئات الضمان. كما شهد الملتقى أيضاً، تأسيس اتحاد الدمام كمنتدى لهيئات الضمان في الدول الأعضاء بالمؤسسة الإسلامية.

وقد اجتمعت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، على هامش هذا الملتقى، مع هيئات الضمان العربية الوطنية المشاركة لبحث موعد ومكان انعقاد ملتقى هيئات الضمان العربية الحادي عشر، والذي دأبت المؤسسة على تنظيمه منذ عام 1993. وقد تم الاتفاق على عقد هذا الملتقى في جمهورية لبنان خلال شهر نوفمبر عام 2007، علماً بأن هناك تسع هيئات وطنية للضمان في كل من الأردن، تونس، لبنان، السودان، مصر، الجزائر، المغرب، السعودية وسلطنة عمان.

ملتقى أبو ظبي الاقتصادي

شاركت المؤسسة في ملتقى أبو ظبي الاقتصادي الذي عقد في أبو ظبي يومي 5 و6 شباط (فبراير)، تحت رعاية الفريق أول سمو الشيخ محمد بن زايد آل نهيان ولي عهد أبو ظبي، نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة، وبتنظيم من غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي ودائرة التخطيط والاقتصاد ومجموعة الاقتصاد والأعمال. وقد شارك في أعمال الملتقى ما يفوق ألف شخص من رجال الأعمال ورؤساء الشركات، من 25 بلد عربي وأجنبي.

الاستثمار (ميجا)، والذي تم تعريبه من قبل المؤسسة في إطار الاتفاقية المبرمة للتعاون مع (ميجا) لهذا الغرض، وقد سبق للمؤسسة الإعلان عن إطلاق هذه النسخة خلال انعقاد المؤتمر الإقليمي الثاني للرابطة العالمية لوكالات ترويج الاستثمار (WAIPA)، والذي عقد في الفترة 17-18 نوفمبر 2006، في شرم الشيخ-جمهورية مصر العربية.

• تنظيم فعاليات وندوات:

قامت المؤسسة خلال شهر فبراير من هذا العام، بتنظيم ندوة تعريفية في دولة الكويت حول موضوع "آلية ضمان الاستثمار خارج الحدود"، وذلك بالتعاون مع كل من الوكالة الدولية لضمان الاستثمار التابعة للبنك الدولي، وغرفة تجارة وصناعة الكويت. وتضمنت الندوة لقاء حول فعاليات اقتصادية كويتية في غرفة تجارة وصناعة الكويت، ترأسه أمين الصندوق الفخري للغرفة السيد صلاح المرزوق، وبمشاركة مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار السيد فهد الابراهيم، ونائب الرئيس التنفيذي للوكالة الدولية لضمان الاستثمار السيدة يكيكو أومورا. وقد تم خلال الندوة، استعراض أبرز الخدمات التي تقدمها المؤسسة لدعم وتشجيع وتنمية الاستثمارات العربية البينية المباشرة ومنها ضمان الاستثمار المباشر، ضمان القروض، تأمين ائتمان الصادرات، تأمين الإيجار، وضمان خطابات الاعتماد.

• مشاركة في ملتقيات:

ملتقى هيئات الضمان

شاركت المؤسسة في أعمال الملتقى الخامس لهيئات الضمان في الدول الأعضاء في المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات الذي عقد في مدينة جدة خلال الفترة 30-31 يناير 2007. وقد ناقش الملتقى قضايا فنية تهتم صناعة الضمان،

استفادتهما من الخدمات التي تقدمها المؤسسة. كما قام وفد آخر من المؤسسة بزيارة إلى المملكة المغربية بهدف تطوير علاقات التعاون بين المؤسسة والهيئة المغربية لضمان الصادرات، وكذلك إلى عدد من البنوك المغربية الهامة. وقد شملت الزيارة أيضاً، لقاء السيد مدير عام المؤسسة بمعالي وزير المالية والخصوصية في المملكة المغربية، تم خلاله استعراض أنشطة المؤسسة وأهم التطورات على صعيد الخدمات المقدمة والخطط المستقبلية. هذا بالإضافة إلى قيام وفد من المؤسسة بتنفيذ مهمتين تسويقيتين في كل من دولة الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية، استهدفت العديد من الشركات الاستثمارية والمالية والتجارية الكبرى.

• الحملات التعريفية:

قامت المؤسسة خلال الربع الأول من العام الحالي، بإطلاق عدد من حملات التعريف البريدية شملت كل من شركات الإيجار المالي العربية، ومجموعة من الشركات المصرية المصدرة، وعملاء المؤسسة القدامى بهدف تعريفهم بأحدث التطورات التي طرأت على نشاط المؤسسة وخدماتها المستحدثة. كما واصلت المؤسسة استكمال حزمة المواد الإعلامية المستخدمة بغرض التعريف بخدماتها، حيث قامت بإصدار ملف تعريف جديد يلقي الضوء على الخدمات التي تقدمها المؤسسة بصورة عامة وإجمالية باللغة العربية.

كما قامت المؤسسة بمخاطبة هيئات الضمان العربية لإعلامها عن إطلاق النسخة العربية للموقع الشبكي الخاص بالمركز الإلكتروني للترويج للاستثمار الأجنبي المباشر التابع للوكالة الدولية لضمان

الإصدار الثاني لتقرير التنافسية العربية لعام 2006

تشمل حجم وسيولة الأسواق المالية (الرسملة ومعدل دوران الأسهم)، نسبة مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر للنتاج المحلي الإجمالي، حصة القطاع الخاص من الائتمان المحلي، ملامح الاستثمار، مؤشر الجدارة الائتمانية، نسبة استثمار المحفظة للنتاج المحلي الإجمالي، نسبة الضرائب للنتاج المحلي الإجمالي)، ومؤشر تكلفة الأعمال: (يتكون من (7) متغيرات وهي عبارة عن مكونات مؤشر سهولة أداء الأعمال الصادر عن البنك الدولي).

3- **مؤشر ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص:** يتكون من (11) متغيراً هي نسبة الميزان التجاري للنتاج المحلي الإجمالي، حصة الصادرات العربية من التجارة العالمية، معدل نمو حصة الصادرات، معدل نمو الصادرات التحويلية، الصادرات للفرد، سرعة التكامل التجاري، معدل نمو الصادرات التحويلية، الصادرات للفرد، سرعة التكامل التجاري، معدل نمو الصادرات الناجم عن الطلب العالمي، معدل نمو الصادرات الناجم عن حصة السوق، متوسط التعرفة الجمركية ونسبة السلع المصنفة المصدر.

4- **مؤشر الإنتاجية والتكلفة:** يتكون من (9) متغيرات هي معدل الضريبة، حصة الصناعات التحويلية، معدل نمو الصناعات التحويلية، إنتاجية العمل في القطاع التحويلي، معدل الأجور، نسبة الأجور في القيمة المضافة، سعر

1- **مؤشر الأداء الاقتصادي الكلي:** يتكون من متوسط (9) متغيرات هي معدل النمو الحقيقي وتذبذبه، نسبة الاستثمار من الناتج المحلي الإجمالي، معدل التضخم وتذبذبه، نسبة الميزان الجاري للنتاج المحلي الإجمالي، استقرار أسعار الصرف، نسبة الموازنة للنتاج المحلي الإجمالي، ومعدل تخفيض العملة.

2- **مؤشر بيئة الأعمال والجاذبية:** يتكون من متوسط (4) مؤشرات تحت فرعية تتمثل في: **مؤشر البنية التحتية لتوزيع السلع والخدمات:** (يغطي (15) متغيراً تشمل عدد الموانئ وطاقتها السنوية، نسبة الطرق المعبدة، كثافة خطوط الهاتف الثابت، المطارات وطاقته الشحن الجوي، طاقة نقل المسافرين جواً، رحلات الطيران، طول السكك الحديدية وطاقاتها في نقل المسافرين، حصة المركبات التجارية للفرد، وإنتاج الطاقة الكهربائية للفرد)، **مؤشر تدخل الحكومة في الاقتصاد:** (يتكون من (4) متغيرات تشمل نسبة الإنفاق العام للنتاج المحلي الإجمالي، نسبة الأجور والمرتببات للنتاج المحلي الإجمالي، حصة استثمار القطاع العام لإجمالي الاستثمار، نسبة الإعانات، والتحويلات للنتاج المحلي الإجمالي)، **مؤشر الحاكمية وفعالية المؤسسات:** (يتكون من (3) متغيرات تشمل الفساد الإداري، احترام القانون والنظام، البيروقراطية)، **مؤشر جاذبية الاستثمار:** (يتكون من (8) متغيرات

صدر مؤخراً تقرير التنافسية العربية لعام 2006 عن المعهد العربي للتخطيط بالكويت. وهو الإصدار الثاني لأول تقرير إقليمي من نوعه يصدر عن مؤسسة عربية. يهتم التقرير برصد وتحليل مستويات التنافسية في 16 دولة عربية توفرت حولها البيانات، وذلك مقارنة بعينة من الدول تضم كل من تشيلي وكوريا الجنوبية وماليزيا والبرتغال وجنوب أفريقيا، تم اختيارها لتقارب مستوى التنافسية فيها مع مستوى الدول العربية، باستثناء كوريا التي تعتبر هدف مرجعي يمكن للدول العربية العمل على بلوغه نظراً لمكانته المرموقة دولياً. وينقسم التقرير إلى جزأين، حيث يعكس الأول مستويات التنافسية العربية من خلال مؤشر مركب يظهر حجم التحديات التي تواجهها الدول العربية في مجال تعزيز مستويات تنافسيتها من خلال سبعة عوامل أساسية، يعتقد أنها تؤثر في تنافسية الاقتصادات العربية، أربعة منها تدخل ضمن مكونات مؤشر التنافسية الجارية، في حين تدخل الثلاثة المتبقية ضمن مؤشر التنافسية الكامنة. بينما خصص الجزء الثاني لقياس تنافسية تجارة الخدمات العربية مع التركيز على قطاعات الاتصالات وتقنية المعلومات، والسياحة العربية. ويمكن استخدام نتائج المؤشرات الفرعية كأدوات تحليلية لاتخاذ القرارات الصحيحة أو تحديد السياسات التي يجب تطبيقها لتعزيز الوضع التنافسي للاقتصاد العربي المعني.

ويتكون المؤشر الفرعي الأول (مؤشر التنافسية الجارية) من (4) مؤشرات تحت فرعية تشمل:

الإناث إلى الذكور، العمر المتوقع للحياة، معدل انخفاض الأمية للكبار والشباب، معدل الإنفاق على التعليم.

3- مؤشر نوعية البنى التحتية التقنية:

يتكون من متوسط (4) متغيرات تشمل الربط بشبكة الإنترنت، عدد أجهزة الحاسوب المستخدمة، كثافة استخدام خطوط الهاتف النقال، عدد الهواتف الثابتة لكل ألف شخص.

الاستثمار، نسبة الواردات من السلع الرأسمالية إلى إجمالي الواردات، نسبة الصادرات ذات التقنية العالية .

2- مؤشر رأس المال البشري: يتكون من

متوسط (12) متغيراً تشمل الإنفاق على الصحة كنسبة من الناتج المحلي ونصيب الفرد منه، معدل القيد الجامعي (إجمالي وإناث)، معدل القيد في المرحلة الثانوية (إجمالي وإناث)، ونسبة تعليم

الصرف الحقيقي، الإنتاجية الكلية للعوامل، وأسعار الفائدة على الإقراض.

يتكون المؤشر الفرعي الثاني (مؤشر التنافسية الكامنة) من (3) مؤشرات تحت فرعية تشمل:

1- مؤشر الطاقة الابتكارية وتوطين

التقانة: يتكون من متوسط (4) متغيرات تشمل عدد المقالات العلمية، نسبة الاستثمار الخارجي من إجمالي

وضع التنافسية العربية

وتكامل الأسواق، فهناك ضعف ملحوظ في مستويات اندماج الاقتصادات العربية في الأسواق الدولية. كما أن مستوى الحماية الجمركية لا زال مرتفعاً مقارنة بمجموعة دول المقارنة.

أما في مجال الحصص التصديرية فقد عكس المؤشر تفاوتاً عربياً واسعاً مقارنة بمجموعة دول المقارنة. كما طرأ تحسن ملحوظ في مجال الإنتاجية والتكلفة، يفيد بتقلص الفجوة التي تفصلها عن مجموعة دول المقارنة. أما الصناعات التحويلية، فهناك فجوة عميقة حجماً ومستوى بالمقارنة مع دول المقارنة، رغم التقدم الملحوظ في معدلات نمو هذا القطاع. كما يظهر المؤشر تواضع بيئة الأعمال العربية مقارنة بمجموعة دول المقارنة.

ووفق نتائج مؤشر الحাকمية وفاعلية المؤسسات، ما زالت الدول العربية دون المتوسط العالمي بالرغم من التقدم الطفيف الحاصل. كما لا زالت البنى التحتية الأساسية لتوزيع السلع والخدمات، تعاني من تخلف شبكتها. وفي مجال جاذبية الاستثمار وتوفير المناخ الملائم للأعمال، سجل

خلص التقرير إلى أن الوضع التنافسي للدول العربية التي يغطيها المؤشر الإجمالي للتنافسية العربية لم يتعد نصف ما حققته دول المقارنة، وأنه قد سجل تراجعاً بالمقارنة مع 2003. فعلى صعيد التنافسية الجارية، حققت الدول العربية تقدماً طفيفاً مقارنة بنتائج تقرير التنافسية الأول. ويرجع ذلك إلى استقرار أوضاع الاقتصاد الكلي الذي يعزى بالأساس إلى ارتفاع أسعار النفط في الدول المنتجة له وإلى تزامن الطفرة النفطية مع تراجع معدلات التضخم واستقرار أسعار الصرف. إلا أن القيود المؤسسية والهيكلية العديدة التي تعاني منها أغلب الاقتصادات العربية حالت دون استغلال ناجح لهذا الاستقرار الكلي وتحويله إلى مزايا تنافسية. وفي هذا الصدد، أشار التقرير إلى التباين الكبير لأداء الدول العربية على المستوى التفصيلي للتنافسية الجارية، حيث حققت الدول الخليجية مستويات مرتفعة، وبخاصة (قطر والإمارات) إذ تعدى أدأوهما متوسط أداء دول المقارنة. في حين جاء أداء الدول غير النفطية ذات الدخل المتوسط متواضعاً، كنتيجة لتأثير ارتفاع أسعار النفط على التوازن الاقتصادي الكلي، وتواضع أدائها في مجالات البنية التحتية وبيئة الأعمال والمؤسسات. أما الدول منخفضة الدخل، فقد انعكس شح الموارد فيها وتدني معدل نموها الاقتصادي، بشكل واضح على وضعها التنافسي.

والتخصص، وذلك بفضل انتعاش أسواق النفط العالمية. أما على صعيد الاندماج

وقد تصدرت الدول الخليجية المؤشر الفرعي الخاص بدديناميكية الأسواق

مؤشر التنافسية العربية ودول المقارنة

الدولة	مؤشر التنافسية الجارية	مؤشر بيئة الأعمال	مؤشر التنافسية الكاملة	مؤشر التنافسية العربية
الجزائر	0.28	0.13	0.22	0.20
البحرين	0.62	0.65	0.43	0.51
تشيلي	0.74	0.78	0.53	0.64
مصر	0.41	0.31	0.16	0.27
الأردن	0.52	0.42	0.33	0.41
كوريا الجنوبية	1.00	1.00	1.00	1.00
الكويت	0.51	0.46	0.36	0.42
لبنان	0.33	0.29	0.30	0.27
ماليزيا	0.81	0.76	0.58	0.71
موريتانيا	0.00	0.00	0.03	0.00
المغرب	0.43	0.42	0.15	0.28
عمان	0.58	0.50	0.23	0.41
البرتغال	0.70	0.82	0.74	0.69
قطر	0.79	0.72	0.54	0.67
السعودية	0.43	0.36	0.30	0.33
جنوب أفريقيا	0.43	0.47	0.47	0.41
السودان	0.24	0.15	0.11	0.13
سوريا	0.41	0.25	0.13	0.26
تونس	0.55	0.53	0.27	0.41
الإمارات	0.82	0.77	0.48	0.67
اليمن	0.15	0.03	0.00	0.03
متوسط الدول العربية	0.44	0.37	2.25	0.33
متوسط دول المقارنة	0.74	0.77	0.66	0.69

المؤشر تراجعاً، باستثناء بعض الدول التي حققت تحسناً خلال فترة إعداد التقرير 2001-2003 (البحرين، الكويت، موريتانيا والسودان).

أما على صعيد التنافسية الكاملة، فقد ذكر التقرير أن الدول العربية لازالت تعاني نقصاً واضحاً في هذا المجال، وقد صنف التقرير الدول العربية إلى ثلاث مجموعات: تضم الأولى (البحرين، الكويت، الإمارات، وقطر) جاء أدائها أقل من نصف أداء كوريا. أما الثانية فتضم الدول التي يتراوح أدائها ما بين 0.2 و0.3 من أداء كوريا. في حين جاء أداء المجموعة الثالثة (المغرب وسوريا واليمن) أقل بـ 0.2 من أداء كوريا، بينما بلغ 0.08 في اليمن فقط. ففي مجال الطاقة الابتكارية وتوطين التقنية فقد بلغ متوسط الدول العربية 0.23 مقابل 0.46 في دول المقارنة. وفي مؤشر رأس المال البشري الفرعي، تصدرت الأردن المؤشر عربياً تليها الكويت، لبنان، قطر والبحرين. بينما جاءت في نهاية الترتيب كل من المغرب والسودان واليمن وموريتانيا. وقد أظهر التقرير أن الهوية الرقمية، مقياساً بمدى تطور البنى التحتية التقنية، تشكل أكبر التحديات أمام تطوير القدرة التنافسية العربية.

أما بالنسبة لتنافسية تجارة الخدمات العربية، فقد أشار التقرير إلى النمو المتواصل في حصة الصادرات من الخدمات في العديد من الدول العربية وبمعدلات متسارعة نسبياً، حيث بلغت حوالي 18% من إجمالي الصادرات العربية من السلع والخدمات، وهو أعلى من مستوى أداء الدول النامية. وفي ما يتعلق بمكونات تجارة الخدمات، أشار التقرير إلى صعوبة بناء صورة واضحة لها نظراً لشح البيانات خاصة على المستوى التفصيلي. ويعكس

سوريا والأردن تتمتع بميزة نسبية قوية في تصدير خدمات السياحة. في حين تعتبر البحرين ومصر والكويت وعمان وتونس دولاً تتمتع بميزة نسبية في صادرات "خدمات النقل".

وعلى صعيد تنافسية قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات في الدول العربية، قسم التقرير مستويات الفجوة الرقمية التي تعاني

مؤشر التخصص التجاري (صافي تجارة الخدمات على إجمالي تجارة الخدمات) أن المنطقة العربية مستورد صافٍ لهذه الخدمات. أما مؤشر الميزة النسبية الظاهرية، فيظهر على المستوى الإجمالي أن المغرب وتونس والأردن وسوريا لها ميزة نسبية في تصدير الخدمات. أما على المستوى التفصيلي، فإن مصر والمغرب وتونس

الأكثر تطوراً وتعقيداً مثل خدمات الحاسوب وتقنية المعلومات، فإنها تؤكد ضعف الموقف التنافسي العربي في هذه القطاعات. هذا وقد اظهر التقرير أن قطاع السياحة في الدول العربية قد شهد نمواً متواصلاً وسريعاً خلال الفترة من 1990-2003، حيث حققت مجموعة الدول العربية معدلات نمو مضطربة لتستحوذ على حصص متزايدة من السياحة الوافدة والإيرادات السياحية. إلا أن التقرير عاد وأشار الى ضآلة نسبة السياحة العربية البينية، التي تراوحت ما بين 37% و 46% خلال الفترة 1995-2003، وذلك إذا ما قورنت بنسب السياحة البينية في أقاليم أخرى.

بالنسبة لبقية الدول العربية وخاصة الفقيرة منها، فقد تمثلت الفجوة الكبرى في غياب أو تدني جودة البنى التحتية للاتصالات، وبالتالي فإن الحاجة فيها تبدو ماسة لتشجيع الاستثمار المحلي والخارجي وما يتصل بذلك من إصلاحات تشريعية وتنظيمية للقطاع.

ويشير التقرير، بوجه عام، إلى أن دول المنطقة تظهر تخصصاً نسبياً في تصدير خدمات السياحة والنقل، ولكن تراجع أو استقرار حصص السوق أو تحقيق معدلات نمو أقل من تلك المحققة في الأسواق المنافسة، إنما يدل على وجود عوائق تقف في وجه تعزيز هذا التفوق النسبي الظاهري. أما عدم توفر الميزة النسبية في الخدمات

منها الدول العربية إلى ثلاثة مستويات، فهناك فجوة رقمية كبيرة بين الدول العربية والدول المتقدمة، وأخرى بين الدول العربية ودول الطليعة في العالم النامي، وثالثة بين الدول العربية بشقيها الغني والفقير. كما تعاني الدول العربية أيضاً من قلة ومحدودية المبادرات الخاصة بتطوير هذا القطاع. فعلى صعيد الدول الخليجية، تمثلت الفجوة الكبرى في ضعف معدلات النفاذ لتقنية المعلومات رغم توفر وجودة البنى التحتية لقطاع الاتصالات فيها، مما يتطلب مزيجاً من الجهود والخطط والمبادرات لتشجيع الاستخدام من جانب، ودعم جهود الإصلاح والتنظيم لفك الاحتكارات وتعزيز المنافسة في سوق الخدمات من جانب آخر. أما

صدر حديثاً

دراسة مجلس الوحدة الاقتصادية العربية حول "معوقات التجارة العربية"

الاكتفاء بالمستندات الرسمية من المنشأة نفسها.

- إعاقه تسجيل الأدوية، والإجراءات البيروقراطية لعملية التسجيل.
- تراخيص الاستيراد.
- إجراءات مراقبة الكمية.

معوقات نقدية ومصرفية:

- عدم استكمال التنسيق لتوحيد التشريعات المالية.
- عدم إزالة القيود النقدية على الاستيراد.
- عدم التنسيق فيما بين المصارف العربية من أجل توحيد الإجراءات المصرفية اللازمة لضمان عدم ازدواجية الأعباء المصرفية.
- عدم تسهيل إجراءات فتح الاعتمادات والضمانات المصرفية وارتفاع تكاليفها.

صدرت مؤخراً، خلال عام 2006، دراسة أعدها مجلس الوحدة الاقتصادية العربية حول "معوقات التجارة العربية". وقد استقتت الدراسة بياناتها من واقع تقارير الاتحادات العربية النوعية المتخصصة والاتحاد العام للغرف التجارية العربية، وخلصت إلى أن هذه المعوقات يمكن تقسيمها إلى المجموعات التالية:

معوقات ترتبط بالتعرفة الجمركية:

وتتمثل في العديد من المعوقات لعل من أهمها استمرار عدد من الدول العربية في فرض رسوم جمركية على السلع العربية المصدرة إليها. واستخدام العديد من الدول العربية للقوائم السلبية، لاستثناء سلع معينة من الخضوع لمعدلات الخفض المتفق عليها في التعريفات الجمركية.

معوقات شبه ضريبية:

تلجأ بعض الدول العربية لفرض رسوم إضافية - فوق التعرفة الجمركية - وبنسب مرتفعة.

معوقات مؤسسية وإدارية:

- الشهادات غير الضرورية وإجراءات التصديق من الجهات الحكومية وعدم

- وجود بعض نواحي الضعف في بنية بعض الاقتصادات العربية مثل عدم وضوح توجهات السياسة الاقتصادية، وعدم اكتمال أجهزة السوق ومؤسساته، وكذلك التباين في هذه السياسات من دولة لأخرى. كما يوجد العديد من التناقضات بين توجهات سياسات التجارة الخارجية مما يعقد عملية تنفيذ الاتفاقيات الموقعة بين الدول.
- رغم وجود العديد من اتفاقيات التبادل التجاري، وجهود وآليات دعم التجارة العربية البينية، إلا أن الأساس التكاملي، الذي كان يمكن أن يحقق نجاح تطبيق هذه الاتفاقيات، لا زال مغيباً ولا زالت الاقتصادات العربية تنطوي على هياكل وأنشطة متكررة من بلد لآخر بما يفرض بقائها ككيانات متنافسة وليست متكاملة.
- من الواضح أن الدول والحكومات العربية لا زالت لها اليد الطولى في تشكيل العلاقات التجارية حتى على مستوى القطاع الخاص، ويؤدي هذا إلى تأثر تلك العلاقات بالهوى السياسي للحكومات.
- غياب المعلومات والبيانات الإحصائية الدقيقة، وفيما يلي نستعرض أوجه النقص في إحصاءات التجارة العربية البينية.
- علاوة على الأضرار التي قد تلحق بالبضائع أحيانا من جراء تكرار التنزيل والتحميل.
- اختلاف الأنظمة والقوانين التي تحكم الحمولات المحورية وأبعاد المركبات المعمول بها في الدول العربية.
- صعوبات وطول إجراءات الحصول على تأشيرات الدخول لرجال الأعمال.
- رغم وجود آلية عربية لفض المنازعات إلا أنه يلاحظ غياب هيئة تحكيم عربية لفض النزاعات والخلافات التجارية بين المتعاقدين، واعتماد كل دولة على القضاء المحلي مع ضعف الأداء القضائي وبطئه في الكثير من البلدان العربية.
- التدخل الحكومي في عملية تأمين ائتمان الصادرات وعدم سهولة التعامل مع وكالات تأمين الصادرات الوطنية.
- عدم اعتماد العلامة التجارية المسجلة حسب الأصول لدى الجهات الرسمية في بعض الدول العربية.
- غياب آليات متابعة تنفيذ الاتفاقيات وضعف الوضع القانوني لهذه الآليات في حالة وجودها مما يجعل قدرتها على متابعة التنفيذ محدودة لأن قراراتها غير ملزمة.
- ضعف الآلية العربية للعمل المصرفي وعدم تمكنها من تقديم التسهيلات والضمانات الكافية التي تدعم التبادل التجاري البيني العربي.
- صعوبة تطبيق المواصفات وتعدد المقاييس واختلاف التشريعات وتباين الأنظمة والإجراءات الجمركية فيما بين الدول الأعضاء.
- عدم التوصل إلى اتفاق عربي حول قواعد المنشأ التفضيلية ومن ثم تأخر اعتماد مبدأ تراكم المنشأ بين الدول العربية.
- تشعب وبطء الإجراءات المتبعة على المنافذ الحدودية البرية وتعدد وتنوع الوثائق المطلوبة في الإجراءات الجمركية.
- ارتفاع الرسوم والغرامات.
- إجراءات أخذ العينات على الحدود وطول مدة الفحوصات إضافة إلى عدم توافر مختبرات فحص لدى المعابر الحدودية، مما يترتب عليه تأخير وصول البضائع وتلفها في بعض الأحيان.
- تعقد إجراءات عبور الشاحنات الترانزيت وارتفاع تكاليف العبور.
- إخضاع البضائع العابرة بطريقة الترانزيت للفحص مما يؤدي إلى التأخير

معوقات فنية:

معوقات أخرى:

المشاكل المتعلقة بالنقل:

أوجه النقص في إحصاءات التجارة العربية البينية

والتأمين، ولكن يلاحظ أن البيانات المجمعة من المصادر الوطنية تظهر أرقام الواردات البينية أقل من أرقام الصادرات البينية، وقد يعود ذلك إلى عدة أسباب من بينها الاختلاف في توقيت التسجيل والتصنيف السلعي، ومشاكل تجميع السلع المستوردة لأغراض الرسوم الجمركية، وتغير الاتجاه إلى

لا تزال عملية تجميع وتصنيف إحصاءات التجارة الخارجية، ومنها التجارة العربية البينية للعديد من الدول العربية دون المستوى المطلوب للاعتماد عليها في تحليل تدفقات تجارة السلع بين الدول العربية، ويرجع ذلك إلى عدد من الأمور، منها ما يلي :

أرقام الصادرات العربية البينية على أساس (فوب) زائد تكاليف الشحن

(1) يفترض أن تكون أرقام الواردات العربية البينية على أساس (سيف) هي نفسها

والجزائر والعراق وسوريا والأردن وبين السعودية واليمن.

(4) بالرغم من الأهمية المتزايدة لتجارة الخدمات الدولية، لا تتوفر لدى غالبية الدول العربية بيانات تفصيلية عن التجارة الخارجية للخدمات بوجه عام والتي تغطي اثني عشرة قطاع فرعي بموجب تصنيف دليل ميزان المدفوعات الصادر عن صندوق النقد الدولي (الطبعة الخامسة لعام 1993)، إضافة إلى أن غالبية الدول العربية لا تزال تحتسب مدفوعات الخدمات المرتبطة باستيراد السلع (كالشحن والتأمين) بنسبة تقديرية من قيمة الواردات السلعية.

بتجميع ونشر بيانات التجارة الخارجية طبقاً للنظام المنسق، الأمر الذي لا يضمن التجانس المنشود في إحصاءات التجارة بين الدول العربية، لكونها بيانات غير مفصلة بالقدر الذي يساعد على تحليل اتجاهات التجارة البينية للسلع.

(3) لا تشمل الإحصاءات التفصيلية للتجارة البينية العربية بيانات التجارة عبر الحدود بين الدول العربية المتجاورة، وتفيد بعض الدراسات الاستطلاعية أن التجارة عبر الحدود تشكل نسبة لا يستهان بها في التجارة العربية البينية لعدد من الدول العربية، مثل تجارة الحدود بين الإمارات وعمان، وبين تونس وليبيا، ومصر وليبيا، وبين المغرب

دول أخرى، كل ذلك يساهم في إحداث فروقات في بيانات الصادرات والواردات البينية.

(2) إن دقة الإحصاءات عن قيمة وهيكل التجارة الخارجية مهم في وضع سياسات الإصلاح الاقتصادي وكذلك في الموقف التفاوضي لتحرير التجارة مع الدول الأجنبية وفيما بين الدول العربية، وبالرغم من إدخال العديد من الدول العربية إصلاحات على نظام التعريفات الجمركية فيها، واعتماد النظام المسبق لتصنيف وتبويب السلع، تقوم عشر دول عربية فقط هي: الأردن، الإمارات، البحرين، تونس، السعودية، عُمان، قطر، لبنان، مصر، والمغرب

دراسات

الكفاءة المؤسسية، مراقبة الكلفة، وحصّة الاستثمار الأجنبي المباشر

من الاستثمارات المحلية

of FDI" والتي تم نشرها بتاريخ سبتمبر 2006 بجورنال Review of International Economics. تتناول الدراسة فحص واختبار العلاقة بين اثر الكفاءة المؤسسية على حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نسبة إلى حجم الاستثمار المحلي (إجمالي تكوين رأس المال الثابت). وتسوق الدراسة الأدلة على توفر ميزة نسبية للمستثمر المحلي تتمثل في قدرته على تجاوز المعوقات المرتبطة بالبيروقراطية والفساد والضعف المؤسسي، مقارنة بمنافسيه من المستثمرين الأجانب، والتي تعزى إلى أسباب عدة منها خبرة المستثمر المحلي الواسعة بالتعامل مع النظام القضائي المحلي والسلطات الحكومية والإجراءات الإدارية، ومعرفته بالأطراف التي تتقاضى

على الرغم من أن العديد من الدراسات الحديثة أكدت العلاقة السلبية بين القصور المؤسسي وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أنها لم تول اهتماماً لدراسة الفرق فيما بين درجة تأثير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بالقصور المؤسسي في الدولة المضيفة للاستثمار ودرجة تأثير الاستثمارات المحلية. ولعل أهمية دراسة هذا الفرق ترجع إلى أهمية الدور الذي يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل أساليب الإدارة السليمة والتكنولوجيا الحديثة إلى الدول النامية.

تحت عنوان "الكفاءة المؤسسية، مراقبة الكلفة، وحصّة الاستثمار الأجنبي المباشر من الاستثمارات المحلية"، Institutional Efficiency, Monitoring Costs and The Investment Share

وفي هذا الصدد رصدت نشرة ضمان الاستثمار دراسة حديثة صدرت مؤخراً، أعدها الباحثان الاقتصاديان Joshua Aizenman & Mark Spiegel، وكلاهما يعمل لدى بنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي بولاية سان فرانسيسكو،

وتخلص الدراسة إلى أنه عندما يصطدم المستثمر الأجنبي بالجوانب السلبية للقصور المؤسسي في دولة ما، فإن ذلك يؤدي حتماً إلى تقليص حجم استثماراته في تلك الدولة، بما يعني أن نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشرة وخاصة الشركات متعددة الجنسيات مقارنة بالاستثمارات المحلية ستتضاءل في ظل استمرار مظاهر القصور المؤسسي.

- للاطلاع على مزيد من تفاصيل الدراسة يمكن البحث بالعنوان التالي:

Joshua Aizenman & Mark M. Spiegel, "Institutional Efficiency, Monitoring Costs and The Investment Share of FDI", Review of International Economics, Volume 14, Issue 4, Sept. 2006.

والأجنبي، من خلال تناول وضع شركتين احدهما فرع لشركة متعددة الجنسيات والأخرى محلية. وقد اشتمل النموذج على عينة من بيانات مقطعية للدول النامية خلال الفترة من 1990-1999 لنسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى إجمالي الاستثمار المحلي (كمتغير تابع)، ومؤشر القصور المؤسسي لعام 1989 (معبراً عنه بمؤشر الفساد الذي أعده Tanzi & Davoodi عام 1997 كمتغير مستقل)، إضافة إلى بعض المتغيرات المفسرة الأخرى التي تؤثر على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر. وتستننتج الدراسة أن متغير القصور المؤسسي ذو تأثير سلبي ومعنوية إحصائية عند مستوى ثقة 5.0%.

الرشاوى... الخ، حيث يصبح الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل هذه المعطيات أكثر حساسية للتأثر بالزيادة في تكلفة تأسيس المشاريع وممارسة النشاط وإنفاذ العقود. وفي هذا الصدد، تشير نتائج هذه الدراسة التي أجريت في شكل نموذج اقتصاد قياسي إلى أن الكفاءة المؤسسية ترتبط إيجابياً مع نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى إجمالي الاستثمار المحلي.

تقدم هذه الدراسة شكلاً مخففاً من النماذج الاقتصادية التي يؤثر فيها القصور المؤسسي سلباً على الربحية بشكل يماثل تأثير الضريبة عليها، حيث تفترض أن معدل الضريبة الفعال ليس واحداً بالنسبة للمستثمر المحلي

مقالات اقتصادية

الشركات متعددة الجنسيات غير التقليدية، أشكالها ونشاطها وعلاقتها بالاستثمارات الأجنبية المباشرة

Global Value Chains، وتقوم منهجية تصنيف الشركات العالمية الرائدة في تلك الشبكات على فرضية أن تنمية تلك الشبكات تتطلب توثيق الروابط مع أكبر الشركات الرائدة في الصناعة أو القطاع. وليس من الضروري أن تكون هذه الشركات تصنيعية تتكامل رأسياً مع باقي شركات الشبكة، فقد تكون في أعلى الهيكل التنظيمي للعملية الإنتاجية أو في أسفله، مثل شركات تصميم الموضة أو شركات تجارة التجزئة، أو قد تمثل شركة موردة لقطع الغيار والمكونات الأساسية للمنتج كشركات تصميم برامج الحاسب الآلي مثل شركة Microsoft.

وما يميز الشركات الرائدة عن الشركات التابعة لها أو فروعها، أنها تسيطر بإحكام على الموارد الرئيسية التي تولد معظم الأرباح في الصناعة مثل عملية تصميم المنتج، والتكنولوجيا

ومعلومات وتجارب هذه الشركات، استخدام المعدات والآليات الحديثة، تنوع موارد النقد الأجنبي، رفع مستوى التنافسية محلياً بين الشركات الوطنية ومثيلتها الوافدة، رفع مستوى الدولة التنافسي العالمي من خلال حرص تلك الشركات على الالتزام بتطبيق المعايير الدولية، وما يترتب عليه من تعزيز قدرتها على ولوج أسواق عالمية وجديدة من خلال منتج ذو مواصفات عالمية.

وفي هذا السياق، ساهمت الشركات الصناعية والتجارية على السواء في تطوير وانتشار العولمة حيث أنشأت نوعين مميزين من الشبكات الاقتصادية الدولية، يطلق عليهما سلسلة السلع العالمية التي تعتمد على توجهات المنتج Producer-Driven Model of Global Value Chains، وتلك التي تعتمد على نوق ورغبات المشتري Buyer-Driven Model of

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات إحدى الأشكال العديدة التي يتخذها الاستثمار الأجنبي المباشر للانطلاق نحو أسواق جديدة. وعادة ما تكون هناك العديد من الدوافع والأسباب التي تشجع هذه الشركات على الانطلاق إلى مواقع أو مناطق خارج أوطانها الأصلية. إلا أن الفائدة هنا لا تكون أحادية الجانب (لصالح تلك الشركات فقط)، حيث تجني الدولة المضيئة من الفائدة ما يفوق الفائدة التي تسعى إليها تلك الشركات، وهو ما يدفع تلك الدول لاستقطاب هذا النمط من الاستثمار الأجنبي المباشر. وتتنوع الفوائد التي تعود على الدولة المضيئة ما بين تدفق رؤوس الأموال إليها، خلق فرص عمل ووظائف جديدة وبالتالي المساهمة في حل مشكلة البطالة، نقل واستخدام التقنيات الحديثة، رفع مستوى مهارة الأيدي العاملة، الإطلاع على أساليب العمل الحديثة، الاستفادة من خبرات

الهامة التي بواسطتها تحاول الشركات تحسين وضعيتها في السلسلة. ومن الجدير بالذكر أن كلا النوعين يضع العوائق والعراقيل أمام نفاذ الشركات الأخرى إلى الصناعة بهدف توليد أنواع مختلفة من الربح (العائد على الأصول النادرة). وهذه الأصول يمكن أن تكون أصول ملموسة مثل الآلات والمعدات، وغير ملموسة مثل الاسم أو العلامة التجارية أو وسيطة مثل مهارات التسويق. وفي هذا الصدد تعتمد سلسلة السلع التي يقودها المنتج على الأنواع الآتية من:

– الربح التكنولوجي الذي ينشأ من عدم تماثل فرص الحصول على تصميمات المنتج الرئيسي في العملية الإنتاجية وتكنولوجيا تصنيعه.

– الربح التنظيمي الذي ينشأ من العملية التنظيمية لتبادل المعرفة والمعلومات.

في حين تعتمد سلسلة السلع التي يقودها المشتري على الأنواع الآتية من:

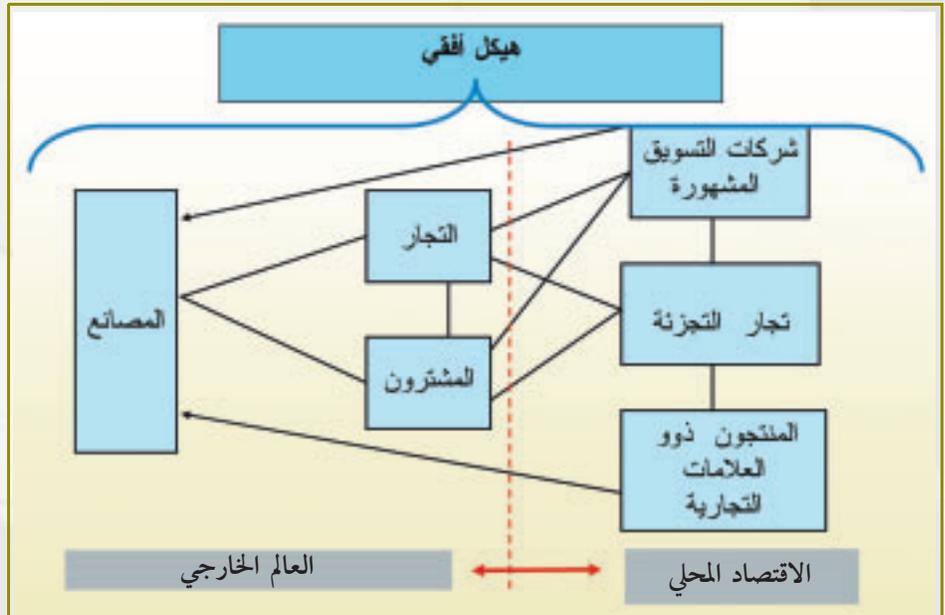
– ربح العلاقات الذي ينشأ من العلاقات المتبادلة بين الشركات في السلسلة بما في ذلك أساليب إدارة التوريد فيما بين مصانع التجميع الضخمة والمشروعات متوسطة وصغيرة الحجم، وآلية تكوين التحالفات الاستراتيجية والعناقيد الصناعية.

– ربح السياسة التجارية الذي ينشأ من السياسة التجارية الحمائية مثل حصص الاستيراد.

– ربح الاسم التجاري الذي ينشأ من تميز المنتجات.

(1) نموذج سلسلة الشركات العالمية التي يقودها المنتج

يمثل هذا النموذج الموجه بالاستثمار، الشركات الصناعية ذات الإنتاج الضخم التي تلعب فيه دوراً مركزياً من حيث التنسيق بين شبكات الإنتاج بما في ذلك الروابط الخلفية (مدخلات الإنتاج)، والروابط الأمامية (التوزيع والتسويق). وتلك سمات الصناعات كثيفة رأس المال والتكنولوجيا التي تتخصص في إنتاج السلع الاستهلاكية المعمرة والوسيط



رسم توضيحي لنموذج سلسلة الشركات العالمية التي يقودها المنتج
– المنتجون يشحنون الأجزاء والمكونات لتجميعها في العالم الخارجي ثم يعيدون تصديرها للسوق المحلي للمنتج.
– تجار التجزئة وشركات التسويق يحتاجون لحزمة كاملة من منتجات المصانع في العالم الخارجي.

تمارسها الشركات الرائدة في كل جزء من أجزاء السلسلة الإنتاجية وتشرح كيفية انتقال تلك السيطرة عبر الزمن.

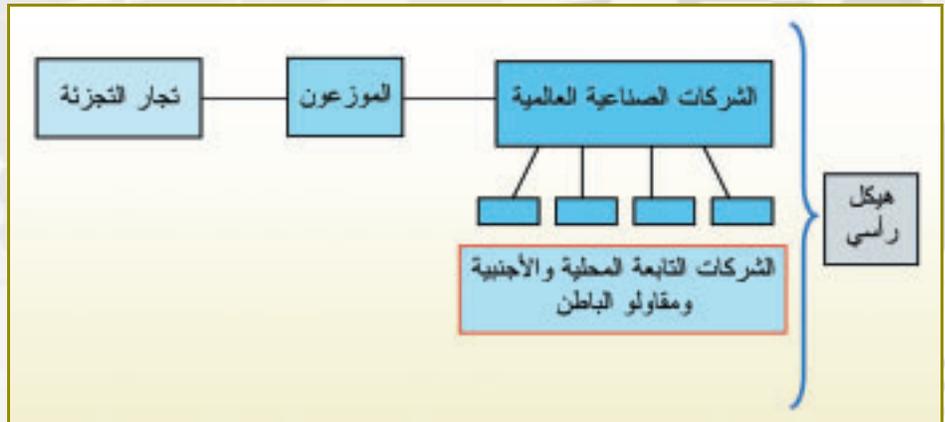
– تنظر إلى التنسيق فيما بين أطراف السلسلة على أنه المصدر الرئيسي للميزة التنافسية الدولية التي تتطلب استخدام شبكة العلاقات كأصل إستراتيجي.

– ترى أن المهارة التنظيمية تمثل الآليات

الجديدة، والأسماء والعلامات التجارية، ومستوى الطلب عليها من قبل المستهلك.

ويعد كلا النوعين مفيد في تحليل وتقييم الصناعة على مستوى العالم. وتختلف سلسلة السلع العالمية عن الأنواع التقليدية الشهيرة للشركات متعددة الجنسيات، على الأقل، في أربعة نقاط هي:

– تدمج السلسلة البعد الدولي في التحليل.
– تركز على قوى السيطرة والتحكم التي



رسم توضيحي لنموذج سلسلة الشركات العالمية التي يقودها المشتري

تقوم بتصنيعه، حيث تصدر أوامر بتصنيع المنتج إلى المصانع الخارجية، وبذلك يمثل هذا النمط جزءاً من "سلالة المصنعين بدون مصانع" والذي يفصل مرحلة التصنيع عن مرحلتها التصميم والتسويق في العملية الإنتاجية. ويوضح الجدول التالي السمات الأساسية لكلا النوعين:

لامركزية في مختلف الدول المصدرة لهذه السلع والتي تقع عادة في دول العالم الثالث. ومن أمثلة تلك الشركات التي تتبع هذا النمط شركات تجارة التجزئة الشهيرة مثل Wal-Mart و JCPenney و Nike و Reebok و Gap... الخ، ويقتصر دور هذه الشركات على تصميم وتسويق المنتج المعروف عالمياً حسب رغبات وذوق المستهلك أو المشتري، إلا أنها لا

والرأسمالية مثل السيارات والطائرات وأشباه الموصلات والآلات والمعدات الضخمة.

(2) نموذج سلسلة الشركات العالمية التي يقودها المشتري

ويعرف هذا النمط الصناعي الموجه بالتجارة على أنه صناعة يلعب فيها كل من تجار التجزئة وشركات التسويق والمنتجون ذوو العلامة التجارية المشهورة، دوراً محورياً لوضع شبكة

السمات الأساسية لسلسلتها الشركات العالمية التي يقودها المشتري أو المنتج

وجه المقارنة	سلسلة الشركات العالمية التي يقودها المشتري	سلسلة الشركات العالمية التي يقودها المنتج
الشركة المهيمنة على الإنتاجية والأرباح	تجار التجزئة وشركات التسويق	المصانع
نوعية رأس المال	رأس مال تجاري	رأس مال صناعي
عنصر الإنتاج كثيف الاستخدام	كثيفة عنصر العمل	كثيفة عنصر رأس المال والتكنولوجيا
التخصص الأساسي ومصدر الأرباح على مستوى الشركة	بحوث السوق، والتصميم، والتسويق، وكذا الخدمات المالية التي تسهل عملية الربط بين التجار والمصانع في العالم	البحوث والتنمية والإنتاج
معوقات النفاذ إلى الصناعة على مستوى القطاع	سهولة الدخول إلى الصناعة التي تتميز بالمنافسة العالية ووفورات النطاق	صعوبة الدخول إلى الصناعة التي تتميز باحتكار الأقلية ووفورات الحجم
نوعية الصناعات والسلع المنتجة	السلع الاستهلاكية غير المعمرة مثل: الملابس، الأحذية، لعب الأطفال، السلع المنزلية والإلكترونيات والصناعات اليدوية	السلع الاستهلاكية المعمرة والوسيلة والرأسمالية مثل: السيارات والطائرات والحاسبات الآلية والآلات والمعدات الثقيلة وأشباه الموصلات
موقع الشركات	شركات صناعية تقع في الدول النامية	الشركة الأم (عابرة الحدود) تقع في الدول المتقدمة
روابط الشبكة الرئيسية	روابط تجارية	روابط استثمارية
هيكل الشبكة المهيمنة	أفقي	رأسي

مقالات اقتصادية

قواعد المنشأ كحواجز تجارية وعامل من عوامل الإنتاج وبالتالي كحافز من حوافز الاستثمارات الأجنبية المباشرة

على المستوى العالمي بوجه عام، من شأنه أن يعيق الجهود المبذولة للترويج للاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي يأتي من ضمنها بطبيعة الحال الاستثمارات العربية البينية المباشرة.

عرفت الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (الجات)، قواعد المنشأ على أنها "القوانين واللوائح والقرارات الإدارية المطبقة

الاستثمار أن تلقي الضوء بشكل موجز على أهمية قواعد المنشأ كحافز من حوافز الاستثمار وأن تلفت النظر إلى أهمية سرعة التوصل إلى اتفاق عربي حول قواعد المنشأ التفضيلية وبالتالي اعتماد مبدأ تراكم المنشأ بين الدول العربية. وذلك لان الإخفاق في التوصل إلى التوفيق فيما بين قواعد المنشأ على المستوى الإقليمي العربي بوجه خاص أو

نظراً لتزايد أهمية قواعد المنشأ وتحديد الدولة منشأ السلعة، بالنسبة للشركات العربية التي تعمل في مجال التصنيع لأغراض التصدير، والتي تسعى إلى تعظيم أرباحها، حيث يتعين عليها أن تحدد مقدماً منشأ سلعتها النهائية، كي تتمكن من إدراجه في حساباتها كعامل من عوامل الإنتاج عند إعداد خططها الإستراتيجية، فقد ارتأت نشرة ضمان

قواعد المنشأ كعامل من عوامل الإنتاج

إن قواعد المنشأ تعتبر جزءاً أساسياً في تطبيق التفضيلات أو القيود التجارية الموجهة لدولة بعينها أو جماعة تجارية بعينها، لذا فإنها تؤثر تأثيراً ملحوظاً على التخطيط الاستراتيجي للشركات التي تسعى لتعظيم أرباحها. ولذلك ينبغي على هذه الشركات أن تقوم بتحليل مختلف قواعد المنشأ وتقدير تكلفتها ومعاملتها كعامل من عوامل الإنتاج عند تحديد وجهة استثماراتها وفي أي دولة سوف تصنع منتجاتها أو تجمع منتجاتها النهائية، ومن أي دولة سوف تحصل على المواد الخام أو السلع الوسيطة اللازمة لعملية التصنيع لديها.

وبافتراض وجود مواد خام أو وسيطة على مستوى متساوٍ من الجودة تلجأ الشركة التي تسعى إلى تعظيم ربحها، إلى شراء أرخصها سعراً، بغض النظر عن مكان توفرها. وحيث أن القيود والتفضيلات التجارية تؤثر على تكلفة السلع، بل قد تؤدي إلى منع دخول مادة خام أو سلعة ما من دولة بعينها، لذلك ينبغي على الشركة أن تحدد المكون الخام أو الوسيط الذي تفكر في استخدامه وأثر ذلك على تحديد منشأ السلعة النهائية للتأكد من عدم سريان أية قيود أو تفضيلات تجارية عليها. وإذا كانت هناك سلعة من دولة معينة أو مجموعة من الدول تخضع بموجب اتفاق تجاري بينها لحصّة من التجارة الدولية أو معيار يكون له أثراً مكافئاً لهذه الحصّة، صارت الشركة أقل ميلاً لاستخدام هذه السلعة، لأن استخدامها قد يحد من قدرة منتجها النهائي على المنافسة الدولية، حيث أنه بمجرد الوصول إلى الحد المسموح به لاستيراد السلعة، تمنع الشركة من استيراد أية كميات أخرى منها.

وعلى ذلك، تعتبر التفضيلات والقيود التجارية عاملين ضمن عدة عوامل يأخذها المستثمر الأجنبي أو العربي في الاعتبار عند تحديد وجهة استثماراته حيث تتأثر بهذين العاملين حسابات التكلفة النسبية والمطلقة للإنتاج، فإذا كان من المقرر للشركة الأجنبية

التفضيلية. وتستخدم قواعد المنشأ التفضيلية في تحديد ما إذا كانت منتجات معينة ناشئة من دولة أو منطقة تجارية تتمتع بمعاملة تفضيلية تنفيذاً لاتفاقية تجارة تفضيلية سارية، وتكون بذلك مؤهلة لمعاملتها معاملة تجارية تفضيلية. أما قواعد المنشأ غير التفضيلية فتستخدم في جميع الأغراض الأخرى بما في ذلك فرض القيود التجارية الموجهة إلى منتجات أو دول معينة، مما يؤدي إلى زيادة تكلفة دخول السلعة إلى البلاد (مثل رسوم مكافحة الإغراق) أو تقييد أو منع دخولها الأسواق (مثل نظام الحصص). وكلا النوعين من قواعد المنشأ يمكن استخدامهما كحواجز تجارية.

ومن خلال تحديد ما إذا كان المنتج ناشئاً من دولة أو منطقة تجارية تتمتع بمعاملة تفضيلية، يتم السماح له بدخول الدولة المستوردة بشروط أفضل من المنتجات الواردة من باقي دول العالم. وبالتالي، تسمح قواعد المنشأ التفضيلية للحكومات بالتمييز بين المنتجات الواردة من دول مختلفة. وذلك يرجع إلى أنه بدلاً من خلق مناخ تجاري تحكمه مبادئ الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة الجمركية (الجات) فيما يتعلق بمنع التمييز ومبدأ الدولة الأولى بالرعاية، دأبت الدول على خلق كم متزايد من الاتفاقيات التجارية التي تمنح معاملة تفضيلية لدول الشركاء التجاريين الإقليميين. وعن طريق وضع مستويات متباينة لكثافة عمليات التحويل (الصناعي) المطلوبة لتصنيع السلع مع السماح بدرجات مختلفة من التراكم (الثنائي أو المتعدد لقواعد المنشأ) على المستوى الإقليمي أو العالمي، تستخدم الدول قواعد المنشأ في التحكم في درجة التفضيل، وفي حالة صياغة قواعد المنشأ التفضيلية، بحيث تشترط إجراء قدر من التحويل التصنيعي على المنتج يتجاوز ما قد تتطلبه قواعد المنشأ في حالات أخرى، فإن قواعد المنشأ قد تستخدم في هذه الحالة كأداة للسياسات التفضيلية المقيدة للتجارة.

- على نطاق عام - من جانب أية دولة عضو لتحديد الدولة منشأ السلعة، شريطة ألا تكون هذه القواعد مرتبطة بنظم تجارية تعاقدية أو مستقلة تؤدي إلى منح مزايا أو تفضيلات جمركية تتجاوز نطاق سريان الفقرة الأولى من المادة 1 من الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (الجات) لعام 1994. ويتمثل الهدف الرئيسي من تعريف قواعد المنشأ في التوحيد والتبسيط في تطبيقها، إلا أن هذا لا يحدث دائماً، والى أن يصبح ذلك أمراً واقعاً فسوف تظل قواعد المنشأ تعاني من التفتت. فالأصل في وضع قواعد المنشأ أن تكون وسيلة محايدة وضرورية لتنفيذ اتفاقيات التجارة التفضيلية وإعداد الإحصاءات الاقتصادية وتوصيف السلع.

وقد يتخيل البعض أن صياغة وتطبيق قواعد المنشأ من السهولة بمكان، لاعتقادهم أن السلعة المستوردة قد تم إنتاجها في دولة واحدة ومن مكونات ومواد تلك الدولة. إلا أنه في الواقع العملي، يتم إنتاج السلع في أماكن مختلفة، وعلى مراحل متعددة، خاصة في ظل ظهور الشركات متعددة الجنسيات. وما زاد الأمر تعقيداً أنه لا يوجد تعريف موحد متفق عليه دولياً لما هو المنشأ، وبدلاً من محاولة التوصل إلى تعريف موحد، تركت عملية تحديد منشأ السلعة وفقاً لقواعد المنشأ المطبقة والسارية بالفعل، والتي تختلف من تكتل إلى تكتل ومن دولة إلى أخرى (ما بين معيار تغيير مسمى التعرفة الجمركية Changing Tariff Heading Value Added of Domestic المحلي Component، ومعيار الفحص الفني أو مراحل تصنيع محددة Technical Test or Specified Process)، وبهذه الصورة أصبحت قواعد المنشأ تصلح لاستخدامها كوسيلة فعالة لسياسة تجارية حمائية.

قواعد المنشأ كحواجز تجارية

تنقسم قواعد المنشأ إلى فئتين: قواعد المنشأ التفضيلية وقواعد المنشأ غير

السلع الوسيطة. وهذا النوع من التحليل تقوم به جميع الشركات التي تنتج منتجات لأكثر من دولة واحدة، بصرف النظر عما إذا كان المنتج سوف يستخدم من جانب مصنع أو منتج آخر أم سيبيع للمستهلك التقليدي.

أخرى، ينبغي على المستثمر الأجنبي أن يدرس تكلفة دخول السلعة إلى السوق جنباً إلى جنب مع تكلفة رأس المال وتكلفة العمالة والمستوى المهاري للعمالة وتكاليف النقل قبل أن يقرر أين يستعين بمصانع التجميع والصناعة التحويلية وقبل أن يقرر من أين يشتري المواد الخام أو

مثلاً إنتاج سلعة تتمتع بوفورات الحجم وانخفاض تكلفة النقل، وتباع في عدد من الدول العربية والأجنبية، فقد يرغب المستثمر الأجنبي إنتاج هذه السلعة في مصنع يقع في دولة تتوفر بها أدنى تكلفة إجمالية للإنتاج، بما في ذلك تكلفة النفاذ للأسواق الدولية. وبعبارة

اتجاهات

تطورات الاتجاهات الاستثمارية في الدول العربية

الاستراتيجية للسلطة بنسبة 33%، والتي كانت تهدف إلى استقطاب استثمارات بقيمة 6 مليارات دولار بحلول السنة 2020.

وفي ليبيا، أعلنت هيئة تشجيع الاستثمار أن إجمالي المشاريع التي تم الترخيص لها منذ إنشاء الهيئة ولغاية تاريخ 31/12/2006 قد بلغ 220 مشروعاً الغي منها 64 مشروعاً لعدم الالتزام بنص القانون رقم (5) ولائحته التنفيذية وتعديلاتها، وبهذا بلغ عدد المشاريع المرخصة 156 مشروعاً استثمارياً في مختلف المجالات، بكلفة استثمارية تبلغ 7220 مليون دولار يشكل منها رأس المال الأجنبي نحو 6184 مليون دولار أو ما نسبته 86%، في حين يشكل رأس المال الليبي نسبة 14% المتبقية، وقد وفرت هذه المشاريع نحو 17412 فرصة عمل شكلت منها العمالة الوطنية نحو 74%. وكان الموقف التنفيذي لهذه المشروعات في نهاية العام على النحو التالي:

- 50 مشروعاً دخلت مرحلة التشغيل تبلغ كلفتها الاستثمارية 392 مليون دولار منها 332 مليون دولار أمريكي مساهمة أجنبية، توزعت على 29 مشروع صناعي و 10 مشاريع خدمية و 7 مشاريع صحية ومشروعان زراعيان ومشروع واحد في كل من قطاع السياحة وقطاع الثروة الحيوانية.
- 53 مشروع تحت التنفيذ تبلغ كلفتها الاستثمارية 517 مليون دولار، منها 415

جريا على عاداتها تواصل نشرة ضمان الاستثمار متابعتها العامة للمستجدات التي تشهدها البيئة الاستثمارية في الدول العربية وفق محاور تعنى بحجم واتجاهات التدفقات الاستثمارية والقطاعات الجاذبة للاستثمار والعلاقات الإقليمية والتطورات النوعية لجهة تبسيط الإجراءات وتوفير المعلومات والبيانات اللازمة لحسن التخطيط الاستراتيجي على مستوى القطر ومستوى المؤسسة. وفي هذا الإطار ندرج تلك المستجدات التي أمكن رصدها خلال الربع الأول من العام الحالي.

تدفقات استثمارية للدول العربية

افصح عدد من هيئات تشجيع الاستثمار عن بيانات حول المشاريع الاستثمارية التي تم الترخيص لها في إطار قوانين تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في دولها، وتناولت هذه التصريحات في معظمها نتائج أعمال هيئات تشجيع الاستثمار في عام 2006.

ففي السعودية، أعلنت الهيئة العامة للاستثمار عن قيامها بإصدار تراخيص، خلال عام 2006، لاستثمارات بلغت تكاليفها الاستثمارية نحو 253 مليار ريال سعودي بنسبة نمو بلغت 25%، بالمقارنة مع عام 2005. وقد بلغ عدد المشاريع التي تم الترخيص لها خلال عام 2006، نحو 1389 مشروعاً أجنبياً ومشتركا، هذا وتسعى الهيئة إلى استقطاب ما قيمته نحو 300 مليار ريال خلال عام 2007. وفي الأردن، أفادت أحدث الإحصائيات أن

إجمالي عدد المشاريع التي استفادت من قانون تشجيع الاستثمار خلال عام 2006 بلغ 579 مشروعاً استثمارياً بتكلفة استثمارية بلغت 2619 مليون دولار أمريكي. توزعت على النحو التالي:

- 521 مشروعاً صناعياً بكلفة استثمارية بلغت 2128 مليون دولار.
 - 27 مشروعاً خدمياً كان من ضمنها إنشاء فنادق ومستشفيات ومركز للمؤتمرات، بكلفة استثمارية بلغت نحو 409 مليون دولار.
 - 31 مشروع زراعياً، بكلفة استثمارية بلغت 82 مليون دولار.
- وأعلن رئيس مجلس مفوضي سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، أن سلطة منطقة العقبة تمكنت من استقطاب استثمارات بقيمة 8 مليارات دولار متجاوزة بذلك الخطة

للمطارات ومنحت الشركة ترخيصاً لتشغيل وإدارة مطار الملك الحسين الدولي في العقبة، ويعد هذا الترخيص الأول من نوعه في الأردن.

استثمارات عربية خارج الدول العربية

في ظل سعيها للانتشار عالمياً واصلت الشركات العربية عمليات الاستحواذ أو المساهمة في شركات أجنبية قائمة في بلادها أو تأسيس شركات جديدة خارج أقطارها، وفي هذا الإطار قام بنك يتخذ من البحرين مقراً له بشراء شركة بريطانية متخصصة في خدمات الطاقة والبناء مقابل 311 مليون دولار، وقام بنك آخر من البحرين بتملك محفظة عقارية في فرنسا تبلغ قيمتها 105 مليون دولار مع احتفاظ الجانب الفرنسي بحصة 10% في المحفظة.

كما عقد بنك من سلطنة عمان اتفاقية مع إحدى المجموعات الهندية التي تعمل في قطاع الأوراق المالية لشراء حصة تبلغ 43% من المجموعة الهندية ليصبح بذلك أول بنك عربي يدخل في قطاع الأوراق المالية الهندي. وفي ماليزيا، وافقت مجموعة مصرفية على بيع أصول تمتلكها إلى تحالف يضم مجموعة شركات كويتية، وتأتي هذه الصفقة ضمن خطة استثمارية للتحالف الكويتي تبلغ تكاليفها 3.4 مليار دولار، كما قامت شركتان استثماريتان من الكويت بشراء شركة بريطانية لصناعة السيارات الفاخرة في صفقة تجاوزت قيمتها 925 مليون دولار، وأبقت الشركة البريطانية على جزء يعادل 70 مليون دولار من حصتها. وقام بنك من قطر بفتح فرع له في العاصمة اليابانية ضمن خطته للتوسع خارج قطر.

من ناحية أخرى، أعلنت عدة شركات إماراتية عن استثماراتها في الخارج، حيث أعلنت إحدى الشركات العقارية الكبرى عن توقيع عقد مع شركة هندية قيمته 20 مليار دولار لبناء مدينتين في الهند بالمشاركة مع مجموعة هندية بالتساوي، وقامت شركة إماراتية تابعة لحكومة دبي بشراء منطقتين للأعمال في بريطانيا بنحو 387 مليون دولار،

للشركة لتصنيع وتوزيع منتجاتها في منطقة الشرق الأوسط. وفي سوريا، تم تدشين مصنع سوري - إيراني لتصنيع السيارات السياحية وتساهم سوريا بـ 60% من المشروع مقابل 40% للجانب الإيراني، وبلغت كلفة المشروع الاستثمارية 200 مليون دولار وقد وفر 1250 فرصة عمل.

وفي قطاع الاتصالات افتتحت شركة إيرلندية فرعاً لها في المملكة العربية السعودية لتصبح أول شركة إيرلندية تمتلك فرعها بالكامل بدون أي شركاء سعوديين .

وفي قطاع النفط، تم التوقيع على اتفاقية بين حكومة سلطنة عمان وإحدى الشركات البريطانية الرائدة في مجال استكشاف النفط لتطوير حقلي "خزان ومكاريم"، وسيبلغ حجم استثمار الشركة البريطانية مليار دولار على فترة تمتد 6 سنوات. وفي مصر، فازت شركة إسبانية بعقد امتياز للتنقيب عن البترول بمنطقة العلمين بالصحراء الغربية، ويتوقع أن تستثمر الشركة ما يقارب من 36 مليون دولار.

فتح قطاعات جديدة للاستثمار

واصلت الدول العربية فتح قطاعات جديدة للاستثمار وتفعيل برامج الخصخصة من أجل إعطاء القطاع الخاص دوراً أكبر في عملية التنمية. وفي هذا الإطار، أعلن في ليبيا عن قائمة مصغرة تضم 6 بنوك عربية وأجنبية كشركاء محتملين في عملية خصخصة بنك "صحارى" الحكومي وهو أول بنك يفتح أمام الاستثمار الأجنبي ضمن سعي ليبيا لتحديث قطاع الخدمات المالية لديها. وفي سوريا، حصلت شركة استثمارية قابضة مملوكة لمستثمرين من مصر والسعودية وسوريا على أول موافقة تصدر في سوريا لتأسيس شركة خدمات مالية، كما أصدرت هيئة الإشراف على التأمين أول موافقة نهائية لشركة تأمين تكافلي يبلغ رأسمالها 40 مليون دولار يساهم بالجزء الأكبر فيها شركة كويتية، وسيتم طرح 51% من رأسمالها للاكتتاب العام في سوريا.

وفي الأردن أعلن عن إطلاق شركة العقبة

لمليون دولار مساهمة أجنبية، توزعت على 35 مشروع صناعي و8 مشاريع خدمية و8 مشاريع صحية ومشروعان لاستثمارات عقارية.

● 53 مشروع تحت التأسيس تبلغ كلفتها الاستثمارية 6311 مليون دولار، منها 5437 مليون دولار مساهمة أجنبية، توزعت على 36 مشروع صناعي ومشروع واحد لإنشاء مصفاة لتكرير النفط و6 مشاريع خدمية ومشروعان صحيان و7 مشاريع في مجال الاستثمار العقاري ومشروع زراعي واحد.

وفي المغرب، أشارت دورية رسمية إلى أن إجمالي الاستثمارات الأجنبية الخاصة بالمغرب بلغ حتى نهاية نوفمبر 2006 نحو 2.9 مليار دولار، مقابل 2.7 مليار دولار خلال نفس الفترة من عام 2005، كما أشارت الدورية إلى أن الإيرادات المترتبة على تنفيذ عمليات الخصخصة بلغت 473 مليون دولار في عام 2006.

وفي لبنان، أفادت المؤسسة الوطنية لتشجيع الاستثمار (ايدال) أن إجمالي الاستثمارات الأجنبية قد بلغ 2.5 مليار دولار في نهاية عام 2006، منها نحو 1.4 مليار دولار استثمارات في قطاع السياحة.

مشاريع استثمارية أجنبية أخرى

رصد خلال الربع الأول من العام قيام عدد من الشركات الأجنبية بالاستثمار في الدول العربية في عدد من القطاعات. ففي قطاع الصناعة، قامت شركة إسبانية متخصصة في صناعة الألمونيوم بافتتاح معمل لها في المغرب بتكلفة استثمارية أولية بحدود 8 مليون دولار، وقامت شركة أمريكية بشراء 80% من رأسمال شركة مغربية متخصصة في تصنيع مصافي ومرشحات لمحركات السيارات ولم يعلن عن القيمة الإجمالية للصفقة. وفي الإمارات أعلنت إحدى الشركات العالمية العملاقة في مجال صناعة المواد الغذائية عن تشييد مصنع ضخم بكلفة استثمارية تناهز الـ 50 مليون دولار، ليصبح المحطة الرئيسية

استثمار أموالهم في صناديق الاستثمار التي سيؤسسها البنك تباعا في مجالات عدة.

وفي قطر، تم الإعلان عن تأسيس بنك جديد يبدأ نشاطه الفعلي في النصف الثاني من العام الحالي، ويبلغ رأس ماله المصرح به 7.2 مليار ريال، يمثل المدفوع منه 3.6 مليارات. وقد دفع المؤسسون البالغ عددهم 191 مؤسسا من قطر ودول الخليج 43.3% من إجمالي رأس المال، إضافة إلى أن نسبة 40% سوف يتم تمويلها من خلال "اكتتاب خاص" سوف يتم طرحه في كل من الكويت والبحرين والإمارات وسلطنة عمان بواقع 10% لكل دولة للأفراد والمؤسسات.

وفي القطاع النفطي منحت الهيئة المصرية العامة للبترول ترخيصا لتحالف مكون من مجموعة كويتية ومجموعة دولية لإقامة معمل تكرير للنظ بطاقة إنتاجية تبلغ 100 ألف برميل يوميا، سترتفع لتصل إلى 150 ألف برميل في المرحلة الثانية للمشروع، وستبلغ التكاليف الاستثمارية للمعمل نحو 1.2 مليار دولار، وتدرس الهيئة المصرية الدخول بحصة في المشروع، كما رفعت إحدى الشركات المملوكة لمستثمرين من السعودية والإمارات ومصر رأسمالها من 170 مليون دولار إلى نحو 1.7 مليار دولار وذلك من أجل القيام بصفقات استحواذ في مصر ودول الخليج العربية وتختص الشركة بالأعمال المتعلقة بقطاع الغاز الطبيعي.

وفي القطاع العقاري أعلن عن عدة صفقات لمشاريع ضخمة في هذا القطاع، ففي مصر تم البدء بتسليم إحدى الشركات الإماراتية أرض في منطقة خليج غامشا تبلغ مساحتها 30 مليون متر مربع، تمهيدا لقيام الشركة الإماراتية بالبدء في مشروع عقاري وسياحي في المنطقة ستبلغ تكاليفه الاستثمارية نحو 16 مليار دولار، وسيضم المشروع عددا من الوحدات السكنية والفندقية والمرافق الترفيهية، كذلك أعلنت إحدى الشركات الإماراتية أنها قامت بالاستحواذ

مصرية عن إطلاق مصنع جديد للصناعات الحديدية في الجزائر باستثمارات تبلغ 18 مليون دولار، وسيختص المصنع الجديد بتصنيع هياكل معدنية وخزانات وأوعية ومصنوعات حديدية متعلقة بقطاعي البترول والغاز الطبيعي.

كما وقعت الشركة المصرية عقدا آخر مع إحدى الشركات السعودية لتأسيس شركة جديدة مملوكة مناصفة بين الطرفين وتعمل في مجال صناعة الاسمنت، وستبدأ باكورة أعمالها بإنشاء مصنع للاسمنت بتكلفة استثمارية تصل إلى 360 مليون دولار. ووقعت شركة موريتانية مع شركة سعودية وأخرى قطرية على اتفاقية تعاون بقيمة 1.5 مليار دولار لتمويل مشروع "العوجة" في منطقة "تيرس زمر" شمال موريتانيا، سيتم بموجبها استخراج وتطوير خامات الحديد في موريتانيا برأس مال عربي. وسيستحوذ مجمع إماراتي مختص بصناعة الألمنيوم على حصة تبلغ 70% من مشروع إنتاج مركب صناعي لإنتاج الألمونيوم بمنطقة بني صاف الواقعة أقصى الشمال الغربي للجزائر، ويقدر الاستثمار بنحو 5 مليارات دولار، وسينجز هذا المشروع على مساحة تمتد إلى 400 هكتار في مدة تتراوح ما بين 4-5 سنوات. كما أعلنت إحدى الشركات اللبنانية المختصة بصناعة السيراميك عن خططها للتوسع في السوق القطري والجزائري.

وفي قطاع المصارف، قام بنك بحريني بشراء حصة في أحد البنوك السودانية والذي تمت خصصته جزئيا، وقد بلغت قيمة الحصة نحو 80 مليون دولار. وباشرت مجموعتان استثماريتان كويتية ولبنانية بإجراء تأسيس مصرف إسلامي جديد في لبنان ومن المتوقع أن يكون رأسمال البنك نحو 100 مليون دولار، وحصل بنك من الكويت على ترخيص لافتتاح فرع للعمل في دولة الإمارات العربية المتحدة. وفي البحرين، تم تأسيس مصرف جديد برأس مال 500 مليون دولار يساهم فيه رجال وسيدات أعمال من السعودية يهدفون إلى

كما استثمرت في أسهم شركة إيرلندية مختصة بالنشر بنحو 100 مليون دولار. وتقوم شركة إماراتية بإنشاء أطول برجين تجاريين في باكستان بصفقة قيمتها 900 مليون دولار. كما قامت إحدى الشركات الإماراتية بالاستحواذ على شركة أمريكية متخصصة في الطاقة.

تنامي الاستثمارات العربية البينية

تم رصد عدد من التصريحات عن مصادر حكومية حول تنامي الاستثمارات العربية في دولها. ففي الأردن، أعلن أن الاستثمارات الخليجية في الأردن عام 2006 والمستفيدة من قانون تشجيع الاستثمار بلغت 883 مليون دولار منها نحو 799 مليون دولار من السعودية. كما أعلن أن السعودية تحتل المرتبة الأولى بين الجنسيات العربية والأجنبية في ملكية الأوراق المالية في سوق عمان المالي حيث تبلغ قيمة استثمارات السعوديين في السوق نحو 2197 مليون دينار أردني، وتبلغ قيمة الملكية الكويتية فيه نحو 1399 مليون دينار، ويملك المستثمرون اللبنانيون ما قيمته 842 مليون دينار، والقطريون نحو 670 مليون دينار، والبحرينيون نحو 526 مليون دينار.

وفي قطاع الاتصالات أعلن خلال الربع الأول من العام عن فوز تحالف شركة كويتية للاتصالات مع شركة سعودية برخصة الجوال الثالثة في المملكة العربية السعودية، وبلغت قيمة العرض الذي تقدم به التحالف نحو 6.1 مليار دولار، ومن المنتظر أن يصدر مجلس الوزراء السعودي قرارا بالموافقة على السماح للشركة الجديدة بالعمل وتأسيس كيانها ومن ثم استكمال إجراءاتها لطرح 40% من أسهمها للاكتتاب العام في المملكة. كما استحوذت شركة قطرية للاتصالات على نسبة 51% من إحدى الشركات الكويتية العاملة في مجال الاتصالات في صفقة تعد الأكبر في قطاع الاتصالات الخليجي بلغت قيمتها 3.7 مليار دولار.

وفي قطاع الصناعة وفي ظل تنامي الاستثمارات في هذا القطاع أعلنت شركة

الاتصالات السعودية إلى 10% من دخل الشركة بدلا من 15%، وكذلك الرسوم التي تتقاضاها من شركة الاتصالات الأخرى. ومن المقرر هذا العام إنهاء احتكار شركة الاتصالات السعودية لقطاع الهواتف الثابتة في المملكة وإفساح المجال أمام القطاع الخاص.

وفي سوريا، تم التوقيع على قانون الاستثمار الجديد وإنشاء هيئة مستقلة تابعة لمجلس الوزراء لتوحيد الأنظمة المعمول بها منذ 15 عاماً. ومن تم يسير الاقتصاد السوري نحو خلق مناخ استثماري متكامل قادر على جذب رؤوس الأموال الأجنبية. ويذكر أن القوانين الجديدة تعطي المستثمر الحق في تحويل أو التصرف في حصته من المشروع إلى الخارج بالإضافة إلى تحويل الأرباح والفوائد التي يحققها المشروع. ويحق للمشاريع الاستثمارية وفقاً لهذه القوانين استيراد معداتها مع إعفاء كامل من الرسوم الجمركية وتجاوز جميع القوانين السارية في سوريا التي قد تمنع أو تحظر استيراد هذه المعدات.

وفي العراق أعلن عن بدء تطبيق قانون الاستثمار الأجنبي الذي صدر العام الماضي بعد الإعلان عن تشكيل الهيئة الوطنية للاستثمار والتي ستتولى تنفيذ ما ورد فيه من مواد وأبواب تتعلق بتنمية الاستثمار في العراق على نحو متقدم وفعال، وتم توجيه الدعوات للمستثمرين العرب والأجانب للاستثمار في العراق وإلى التداول في البورصة العراقية أسوة بالعراقيين.

وعلى صعيد تأسيس اتحادات تم تأسيس "اتحاد هيئات الأوراق المالية العربية" الذي يتخذ من أبو ظبي مقراً له وتدخل في عضويته 11 دولة عربية. ويهدف الاتحاد إلى التعاون والتنسيق من أجل الحفاظ على كفاءة وسلامة معاملات أسواق الأوراق المالية العربية وتبادل المعلومات والمساعدات الفنية والخبرات الخاصة وكذلك توسيع قاعدة الاستثمار وتنويع أدواته وتشجيع الإدراج والتداول المشترك والمتبادل فيما بين الأسواق العربية.

الدولارات لتطوير مرافئها ومطاراتها، ويعتبر التطور الذي ستشهده المنافذ والموانئ البحرية والجوية القطرية بمثابة "الرافعة التنموية الكفيلة بالارتقاء بمستويات أداء قطاع النقل والشحن والقطاعات المرتبطة، وخاصة القطاع العقاري. ويأتي ذلك ضمن خطة شاملة لتطوير المنافذ البحرية، وبناء مطار دولي جديد قادر على استيعاب 50 مليون مسافر سنوياً، بما يؤدي إلى رفع قدرة الإمارة الخليجية على جذب السياح وركاب الترانزيت وتنشيط التجارة الخارجية وإحداث النقلة النوعية التي تخطط لها السلطات في قطر.

ومن جهة أخرى، نفذت معظم الموانئ الخليجية مشروعات لتأهيل قدراتها وتطوير خدماتها في النقل والمناولة وتعزيز بنيتها التحتية، بهدف مواجهة التحديات الاقتصادية الماثلة في المنطقة وتنامي المنافسة في مجال النقل البحري، حيث تم إنشاء ميناء جدة الإسلامي، ميناء عدن للحاويات، وتوسيع موانئ أخرى، كما بذلت إمارة أبو ظبي جهوداً لتطوير ميناء زايد، وتسعى البحرين إلى بناء ميناء جديد للحاويات، في حين طورت الكويت قدرتها التجارية عبر خدمات الموانئ والمنطقة في مدينة الشويخ.

تطورات نوعية في بيئة الاستثمار

فيما يتعلق بالتطورات التشريعية، صدر في مصر تعديلاً للوائح التنفيذية لقانون سوق المال من أجل السماح لشركات الوساطة المالية بممارسة نشاط إقراض الأوراق المالية بهدف البيع وذلك تمهيداً لبدء تلك الشركات في تفعيل هذا النشاط. وقد تم إجراء التعديل في اللائحة التنفيذية بعد صدور قواعد الملاءة المالية لشركات السمسرة والتي تم منحها مهلة لتوفيق أوضاعها انتهت في مارس الماضي. كما تم تطبيق قواعد الإدارة الرشيدة (الحوكمة) في الشركات مع منحها مهلة تصل إلى عام لتوفيق أوضاعها وفقاً لهذه القواعد.

وفي السعودية، خفضت السلطات السعودية الرسوم التي تتقاضاها من شركة

الكامل على شركة تابعة لها في مصر من خلال شراء حصة الشريك المصري فيها مقابل 142 مليون دولار. وقامت شركة من أبو ظبي بإطلاق مشروع "تلال الغروب" في مملكة البحرين باستثمارات تتجاوز الـ100 مليون دولار، ويضم المشروع عدداً من الوحدات السكنية والتجارية ويقع ضمن مجمع مشروع العين.

وقامت شركة عقارية سعودية بتوقيع اتفاقية مع شركة إماراتية لامتلاك وتطوير مشروع عقاري ضخم في مشروع الخليج التجاري ستبلغ الكلفة الاستثمارية له نحو 830 مليون دولار، كما قامت شركة أخرى من السعودية بشراء برج بمبلغ تجاوز الـ10 مليون دولار في إمارة الشارقة، وفي السعودية أيضاً شاركت شركة إماراتية مختصة بالتمويل العقاري من المتوقع أن تبدأ ممارسة نشاطها في الربع الثاني من عام 2007 برأس مال مليار ريال سعودي، يخص الشركة الإماراتية منه نحو 225 مليون ريال والحصص الباقية موزعة على شركات من السعودية. وفي سوريا، تم الإعلان رسمياً عن تأسيس شركة مساهمة سعودية - سورية تختص بمواد الأعمار برأس مال 170 مليون دولار.

وفي قطاع الخدمات المالية تملك شركة كويتية، تختص بالاستثمارات وتقديم الاستشارات المالية إحدى الشركات السودانية كشركة استثمارية لتقديم خدمات الوساطة المالية في بورصة الخرطوم، ويبلغ رأس مال الشركة 6 مليار دينار سوداني (29 مليون دولار).

وفي قطاع الثروة الحيوانية أعلنت الشركة العربية لتنمية الثروة الحيوانية (أكوليد) أنها ستقوم باستثمارات في دولة الإمارات العربية بمبلغ يتجاوز 160 مليون دولار يخصص جزء منها لشركاتها التابعة في الإمارات في حين يخصص جزء آخر لإنشاء شركة جديدة.

وعلى صعيد مشروعات البنية التحتية الأساسية، خصصت السلطات القطرية بلايين



لتأمين عملياتكم
الإيجارية
عبر الحدود...

لضمان
استثماراتكم
العربية...

لتأمين
مصرفكم
عند تعزيز
خطابات الاعتماد...

لتأمين أئتمان
صادراتكم
إلى جميع
دول العالم...

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار The Inter Arab Investment Guarantee Corporation

سندكم للنجاح

www.iaigc.org
operations@iai.org.kw

المقر الإقليمي: المملكة العربية السعودية
ص ب 56578. الرياض 11546
الهاتف: 1 4620150 (00966)
فاكس: 1 4649993 (00966)
بريد إلكتروني: iaigc@awalnet.net.sa

المقر الرئيسي: المقر الدائم للمنظمات العربية
ص ب 23568. الصفاة 13096 الكويت
الهاتف: 4959555 (00965)
فاكس: 4959593 (00965)