

الإطار النظري والمفاهيمي لمناخ الاستثمار والإقلاع الاقتصادي

لشاح صافية*

ايت بشير ليندة

المركز الجامعي-الشريف بوشوشة- أفلو-الجزائر -

المركز الجامعي-الشريف بوشوشة- أفلو-الجزائر -

s.lechlah@cu-aflou.edu.dzl.ait_bachir@cu-aflou.edu.dz

الملتقى الوطني: تعزيز مناخ الاستثمار في الجزائر كمدخل للإقلاع الاقتصادي

ملخص

تندرج هذه المداخلة ضمن الاهتمام المتصاعد بمسألة تعزيز مناخ الاستثمار في الجزائر بوصفه مدخلاً جوهرياً لتحقيق الإقلاع الاقتصادي والتحرر من هيمنة الربيع النفطي. وتسعى بالأساس إلى تأصيل الإطار النظري والمفاهيمي للمصطلحات الجوهرية المرتبطة بمناخ الاستثمار والبيئة الاستثمارية والإقلاع الاقتصادي، بوصفها ركائز لا غنى عنها لفهم مسارات التنمية في الدول الناشئة.

تعتمد المداخلة المنهج الوصفي التحليلي في استقراء الأدبيات الاقتصادية ذات الصلة، والمنهج المقارن في استجلاء الفوارق المفاهيمية الدقيقة بين المصطلحات المستخدمة، فضلاً عن توظيف الاستقراء التاريخي لتتبع تطور هذه المفاهيم في الفكر الاقتصادي من الكلاسيكيين وصولاً إلى المدارس المعاصرة.

توصلت المداخلة إلى جملة من النتائج أبرزها: أن مفهوم مناخ الاستثمار هو مفهوم متعدد الأبعاد يتشابه فيه البعد الاقتصادي والقانوني والمؤسسي والسياسي، وأن الإقلاع الاقتصادي لا يتحقق إلا في ظل بيئة استثمارية جاذبة ومستقرة، وأن الاستثمار سواء المحلي أم الأجنبي يُعدّ عصب التنمية وقاطرة النمو في الاقتصادات الناشئة. كما أثبتت الأدلة التجريبية وجود علاقة إيجابية قوية بين جودة مناخ الاستثمار ومعدلات النمو الاقتصادي، وأن الإصلاح المؤسسي يُمثّل اليوم الشرط الضروري لأي إقلاع اقتصادي حقيقي.

* المؤلف المرسل

الكلمات المفتاحية: مناخ الاستثمار، البيئة الاستثمارية، الإقلاع الاقتصادي، النمو الاقتصادي، التنمية المستدامة، الاستثمار الأجنبي المباشر، الجزائر.

مقدمة

شكّل الاستثمار على مدى العقود الماضية الركيزة الأساسية لعمليات التحديث الاقتصادي في شتى أنحاء المعمورة، إذ لا توجد تجربة تنموية ناجحة في التاريخ الاقتصادي المعاصر إلا وكانت الاستثمارات الضخمة في قلبها. فمن المعجزة الاقتصادية اليابانية في خمسينيات القرن العشرين، إلى النور الآسيوية في سبعينياته وثمانينياته، مروراً بالصعود الصيني المذهل في تسعينياته ومطلع الألفية الثالثة، تكشف لنا كل هذه التجارب أن ثمة قاسماً مشتركاً جوهرياً يجمعها: حجم الاستثمار الضخم وجودة البيئة الاستثمارية الجاذبة.

وفي المقابل، تعاني كثير من الدول النامية ومنها الجزائر من مفارقة لافتة: فهي تمتلك في أحيان كثيرة موارد طبيعية هائلة وإمكانات بشرية واعدة، غير أنها تعجز عن تحويل هذه الثروات إلى دينامية استثمارية حقيقية قادرة على تحقيق الإقلاع الاقتصادي المنشود. ويكمن تفسير هذه المفارقة في الغالب في ضعف مناخ الاستثمار وتدهور البيئة الاستثمارية، وهو ما يجعل البحث في هذه المفاهيم وتأصيلها نظرياً ضرورة علمية لا ترفاً فكرياً.

وتتجلى أهمية هذه المداخل في كون الجزائر تمر بمرحلة انتقالية حاسمة في مسارها التنموي، إذ تسعى في ظل تراجع أسعار النفط وتنامي المطالب الاجتماعية إلى تحقيق تحول هيكلي عميق يُبني الاعتماد على الربيع الهيدروكربوري ويُرسى دعائم اقتصاد منتج ومتنوع. ولا يمكن لهذا التحول أن يتحقق دون فهم دقيق للمفاهيم التي تُؤطره، وهو ما تسعى هذه المداخلة إلى تقديمه.

أولاً: إشكالية البحث

في ضوء ما سبق، يمكن صياغة الإشكالية الرئيسية لهذه المداخلة على النحو التالي:

ما الإطار النظري والمفاهيمي لمناخ الاستثمار والبيئة الاستثمارية والإقلاع الاقتصادي في الفكر الاقتصادي المعاصر؟ وكيف يُسهم الاستثمار بوصفه آلية محورية في تحقيق النمو الاقتصادي المستدام؟

- وتتفرع عن هذه الإشكالية الرئيسية جملة من التساؤلات الفرعية
- ما الفوارق الجوهرية بين مفهومي مناخ الاستثمار والبيئة الاستثمارية؟
- ما المقاربات النظرية المفسّرة للإقلاع الاقتصادي؟
- ما آليات اشتغال الاستثمار بوصفه محرّكاً للنمو والتنمية؟
- هل ثمة شروط محددة لا بد من توافرها لكي يُفضي الاستثمار فعلياً إلى تنمية مستدامة؟

ثانياً: أهمية المداخلة

تكتسب هذه المداخلة أهميتها على مستويين نظري وتطبيقي. فعلى الصعيد النظري، تُسهم في بناء منظومة مفاهيمية متماسكة تُوحّد المصطلحات وتُحكم التعريفات، وهو أمر ضروري لإنتاج بحث علمي رصين ومتراكم في موضوع الاستثمار. أما على الصعيد التطبيقي، فإن الفهم الدقيق لمكونات مناخ الاستثمار ومتطلبات الإقلاع الاقتصادي يُمثّل خريطة طريق للسياسات الاقتصادية والإصلاحية في الجزائر.

ثالثاً: منهجية البحث

تعتمد هذه المداخلة على جملة من المناهج العلمية المتكاملة: أولها المنهج الوصفي التحليلي في عرض المفاهيم النظرية واستقراء الأدبيات الاقتصادية. وثانيها المنهج المقارن في استجلاء الفوارق والتقاطعات بين مختلف المصطلحات والمقاربات. وثالثها الاستقراء التاريخي لتتبع تطور هذه المفاهيم عبر الزمن. ورابعها التوليف النقدي الذي يُمكن من إعادة تركيب الإطار النظري في ضوء خصوصية السياق الجزائري.

رابعاً: هيكل المداخلة

تنظم هذه المداخلة في أربعة مباحث رئيسية: يُكرّس المبحث الأول لضبط مفهوم مناخ الاستثمار وتشرح مكوناته، ويتناول المبحث الثاني البيئة الاستثمارية بأبعادها ومؤشراتها، فيما

يُعالج المبحث الثالث مفهوم الإقلاع الاقتصادي في تطوره النظري، ويختتم المبحث الرابع بمعالجة علاقة الاستثمار بالنمو الاقتصادي والتنمية المستدامة.

المحور الأول: الإطار المفاهيمي لمناخ الاستثمار

أولاً: نشأة مفهوم مناخ الاستثمار وتطوره التاريخي

لم يظهر مصطلح "مناخ الاستثمار" (Investment Climate) بصورته الاصطلاحية المستقرة في الكتابات الاقتصادية إلا في أواخر القرن العشرين، وإن كانت جذوره الفكرية تمتد إلى ما هو أبعد من ذلك. فالاقتصاديون الكلاسيكيون كآدم سميث وديفيد ريكاردو أدركوا مبكراً أهمية البيئة المؤسسية في توجيه السلوك الاقتصادي، وإن لم يستخدموا هذا المصطلح بصورة صريحة. فقد أشار سميث في كتابه الشهير "ثروة الأمم" (1776) "إلى أن الأمان على الملكية وسيادة القانون شرطان حاسمان لحرية الأسواق وجذب الاستثمار.

وخلال حقبة ما بعد الحرب العالمية الثانية، برزت الحاجة إلى مفهوم عملي يُقاس جاذبية الدول للاستثمار الأجنبي المباشر المتزايد في سياق إعادة الإعمار والتوسع الرأسمالي. وبرز في هذا السياق تقرير البنك الدولي لعام 1955 الذي تحدث لأول مرة بصراحة عن "الظروف الاستثمارية" كعامل تفسيري لتوزيع تدفقات رأس المال الدولية. ثم جاء تقرير "التنمية العالمية" (World Development Report) لعام 1978 ليُرسخ استخدام هذا المصطلح ويُوسّع دلالاته لتشمل الأبعاد المؤسسية والقانونية.

وقد شهد مطلع الألفية الثالثة قفزة نوعية في معالجة هذا المفهوم، حين أصدر البنك الدولي تقريره الموسوم بـ "مناخ الاستثمار من أجل الجميع" (Investment Climate for All) عام 2005، الذي وضع تعريفاً شاملاً ومعيّاراً دقيقاً لمكونات هذا المناخ، وأطلق معه سلسلة تقارير "ممارسة الأعمال" (Doing Business) التي باتت مرجعاً دولياً لقياس البيئة التنظيمية للاستثمار في أكثر من 190 دولة.

ثانياً: تعريف مناخ الاستثمار -مقاربات متعددة

تتعدد تعريفات مناخ الاستثمار في الأدبيات الاقتصادية تبعاً لزاوية التناول والمنهج المعتمد، ويمكن استعراض أبرزها على النحو الآتي:

أ. التعريف المؤسسي (البنك الدولي)

يُعرّف البنك الدولي مناخ الاستثمار بأنه: "مجموعة العوامل الخاصة بموقع جغرافي معين والتي تؤثر على الفرص والحوافز التي تدفع الشركات إلى الاستثمار بشكل منتج، وخلق فرص العمل، وتوسيع نشاطها وتنميته. (World Bank, 2005: 2)" ويتميز هذا التعريف بأنه يُركّز على البُعد المؤسسي والتنظيمي، ويرى أن المناخ الاستثماري الجيد هو الذي يُقلّل من التكاليف والمخاطر والحواجز التنافسية غير المبررة التي تواجه الشركات.

ب. التعريف الاقتصادي الكلي

يذهب Fischer (1993) و Easterly و Kraay (2000) إلى تعريف أوسع لمناخ الاستثمار يجعل من الاستقرار الاقتصادي الكلي العنصر المحوري فيه، بما يشمل: استقرار الأسعار (التضخم المنخفض)، واستدامة المالية العامة (عجز محدود للموازنة)، واستقرار سعر الصرف، وإدارة رشيدة للدين الخارجي. ويرون أن أي اضطراب في هذه المتغيرات الكلية ينعكس فوراً على مدى ثقة المستثمرين وإقبالهم على الاستثمار.

ج. التعريف المؤسسي-التطوري (نورث)

يُقدّم Douglass North (1990) في إطار مقارنته المؤسسية مفهوماً للبيئة المحفّزة للنشاط الاقتصادي يقوم على فكرة أن "المؤسسات (Institutions) "بمعناها الشامل -أي قواعد اللعبة الاقتصادية الرسمية وغير الرسمية -هي التي تُحدد فعلياً مناخ الاستثمار. فالأنظمة القانونية، وحقوق الملكية، وبنود العقود وإمكانية إنفاذها، وآليات تسوية النزاعات -كل هذه عناصر مؤسسية تُشكّل البيئة التي يتخذ فيها المستثمر قراراته. ويُؤكد نورث أن الدول التي تمتلك مؤسسات شاملة (Inclusive Institutions) تجذب قدراً أكبر من الاستثمار وتحقق نمواً أعلى على المدى البعيد.

د. التعريف التوليقي لـ Narula و Lall

يُقدّم Lall و (2004) Narula في كتابهما "الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية" تعريفاً لتوليفاً لمناخ الاستثمار يُميّز فيه بين مستويين: المستوى الكلي الذي يشمل الاستقرار الاقتصادي الكلي والإطار السياسي العام، والمستوى الجزئي الذي يشمل البيئة التنافسية المباشرة للشركات وتكاليف عوامل الإنتاج وجودة البنية التحتية. وهو تعريف يجمع بين البُعد الاقتصادي والبُعد المؤسسي في تكامل منهجي متوازن.

وفي السياق العربي والجزائري، يُعرّف عبد المطلب عبد الحميد (2005) مناخ الاستثمار بأنه "الإطار الشامل الذي يحتضن العملية الاستثمارية من بدايتها إلى نهايتها، ويُحدد مدى انسيابها وفعاليتها وعائدها المتوقع، والذي يتشكّل من تفاعل العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والقانونية والمؤسسية السائدة في بلد الاستثمار."

ومن استقراء هذه التعريفات، يمكن القول إن مناخ الاستثمار يتسم بثلاث خصائص جوهرية: (الشمولية) يغطي أبعاداً متعددة، (الديناميكية) يتغير بتغير السياسات والظروف، والمحلية يختلف من دولة إلى أخرى بل من منطقة إلى أخرى داخل الدولة الواحدة.

ثالثاً: مكونات مناخ الاستثمار وأبعاده

يتكوّن مناخ الاستثمار من منظومة متشابكة من المكونات والأبعاد، يمكن تصنيفها في خمسة محاور رئيسية:

- البُعد الاقتصادي الكلي

يُشكّل الاستقرار الاقتصادي الكلي الأساس الأول لأي مناخ استثماري ملائم. وتندرج ضمن هذا البُعد متغيرات عدة أبرزها: معدلات التضخم ومدى انضباطها إذ تُشير الدراسات إلى أن معدلات التضخم التي تتجاوز 10% سنوياً تقلّص الاستثمار بصورة ملحوظة، وعجز الميزانية العامة ومستوى المديونية العامة، وسعر الصرف ومدى استقراره، وأسعار الفائدة وتكلفة

التموفل؁ وعمق الأسواق الماففة ومسئوف تطورها بما ففسر الوصول إلى التمولل اللزم. وقد أثبتت الأدلة التجربفة الفزفة أن الاستقرار الاقتصافف الكلف فعد شرطاً لازماً (Necessary Condition) لتدفق الاستثمارات؁ وإن لم فكن كافياً وحده.

- البعد المؤسسى والحوكمة

تُشكّل جودة الحوكمة والمؤسسات الرلفة الثانية لمناف الاستثمار؁ وهف فف الواقع المحدد الأكثر تأثيراً على المدى البعف. وتشمل هذه المؤشرات المؤسسية: سفاة القانون (Rule of Law) بما فعف فطبفر القانون بصورة متسقة وعافلة على الفمفع دون فمفر؁ وفعاففة الفهاز القضائف وسرعة البف فف النزاعات التجارية والاستثمارفة؁ ومسئوف الفساد الإفارف ومدف محاربته؁ وجودة الفدمات البفروقراطفة ووضوح الإجراءات الإفارفة وتبسطها. وقد أثبتت دراسات Kaufmann وآخرون (2010) المتعلقة بمؤشرات الحوكمة العالمية أن ارتفاع مؤشرات الحوكمة بانحراف معفارف واحف رففع نصفب الفرد من الففل بما ففن 300% و400% على المدى البعف؁ وهو دفلف دامع على المكانة المحورفة لهذا البعد.

- البعد القانونف والتشريعى

فؤثر الإطار القانونف والتشريعى بصورة مباشرة وحاسمة على قرارات الاستثمار؁ وذلك عفر عدة مسارات. أولها مدى وضوح القوانين الاستثمارفة وثباتها واتساقها؁ إذ فُفجم المسثمرون عن التعهد برؤوس أموالهم فف بفئات تتصف بعفم الفققن التشريعى وكثرة التعففات على قانون الاستثمار. وثانفها مدى حمافة حقوق الملكية الفكرفة وحقوق المسثمرفن من التأمفم والمصادرة؁ وهو ما تُعالجه الاتفاقات الثنائية والمتعددة الأطراف لهمافة الاستثمار. وثالثها كفاءة منظومة العقود وإمكانفة فنففذا قضائياً؁ وهو بُعء أثبتت دراسات La Porta وآخرون (1998) أثره الكبفر فف ففقف عمق الأسواق الماففة والاستثمارفة.

- البعد الفففى والخدمافف

تُمثّل البنة الفففة الماففة (الطرق؁ والسكك الفففة؁ والموانئ؁ والمطارات؁ والاتصالات؁ والطاقة؁ والمفاة) شرطاً أساسياً للنشاط الاستثمارف الففال. وفُشفر Calderón و (2004) Servén فف دراسة شملت 101 دولة إلى أن ففسفن البنة الفففة فزفد من معدل النمو

الاقتصادي في المتوسط بما بين 1 و 2 نقطة مئوية، وأن ضعف البنية التحتية يُمثل أحد أهم عوامل الطرد للاستثمار الأجنبي المباشر في إفريقيا جنوب الصحراء.

-البُعد الاجتماعي والسياسي

لا يمكن إغفال البُعد الاجتماعي والسياسي في تشكيل مناخ الاستثمار، ويشمل هذا البُعد: الاستقرار السياسي وغياب العنف والصراعات (Political Stability and Absence of Violence)، ومدى انفتاح المجتمع وقبوله للاستثمار الأجنبي، وجودة العلاقات العمالية ومدى تعاون النقابات وإنتاجية العمال. وقد دأب مؤشر المخاطر السياسية لمجموعة Oxford Analytica والمؤشر التجاري الدولي لمؤسسة Business Environment Risk Intelligence (BERI) على قياس هذه الأبعاد وإدراجها في تقييماتها لجاذبية الدول للاستثمار.

رابعا: تصنيف أنواع الاستثمار وأثرها في مناخ الاستثمار

يُعدّ التمييز بين أنواع الاستثمار أمراً منهجياً ضرورياً لفهم الكيفية التي يتفاعل بها كل نوع مع مناخ الاستثمار السائد:

أ. الاستثمار المحلي والأجنبي

ينقسم الاستثمار من حيث مصدره إلى استثمار محلي (Domestic Investment) يتم بأموال وطنية من مدخرات القطاع الخاص والعام، واستثمار أجنبي ينقسم بدوره إلى استثمار أجنبي مباشر (Foreign Direct Investment - FDI) وهو الأكثر استقطاباً للاهتمام لما يحمله من تكنولوجيا وخبرات تنظيمية، واستثمارات محفظة (Portfolio Investments) ذات طابع أكثر تذبذباً وهشاشة. ويتفاوت حساسية كل نوع لمكونات مناخ الاستثمار؛ فالاستثمار المحلي الصغير يتأثر أكثر بالبيئة التشغيلية اليومية والإجراءات الإدارية، في حين تُعطي الشركات متعددة الجنسيات الأولوية للاستقرار السياسي وحماية الملكية الفكرية.

ب. الاستثمار العام والخاص

يُدير القطاع العام الجزء الأكبر من الاستثمار في البنية التحتية والخدمات العامة في الاقتصادات الناشئة، في حين يتولى القطاع الخاص قيادة الاستثمار الإنتاجي. وتطرح العلاقة بين الاستثمارين تساؤلات نظرية وتطبيقية مهمة: هل يُكَمِّل الاستثمار العام الاستثمار الخاص (Crowding-In) أم يُزِيحُه (Crowding-Out)؟ وقد أثبتت دراسات (1989) Aschauer وآخرون أن الاستثمار العام في البنية التحتية يتسم بأثر استكمالي قوي للاستثمار الخاص، في حين قد يكون الاستثمار العام في القطاعات التنافسية مزاحماً له.

المحور الثاني: البيئة الاستثمارية - المفهوم والأبعاد والمؤشرات

أولاً: مفهوم البيئة الاستثمارية وتحديداتها

يُستعمل مصطلح البيئة الاستثمارية (Investment Environment) أو Business Environment في الأحيان بوصفه مرادفاً لمناخ الاستثمار في الأدبيات الاقتصادية، وفي أحيان أخرى يُشير إلى بُعد محدد منه. ومن الناحية المنهجية، ثمة فائدة تحليلية في التمييز بينهما:

فإذا كان مناخ الاستثمار يُعالج المحيط الكلي والهيكلية بعيد المدى الذي يُحدد الجاذبية الاستراتيجية لبلد الاستثمار، فإن البيئة الاستثمارية تنصبّ أكثر على الفضاء التشغيلي المباشر الذي يلتقي فيه المستثمر بالسوق والإدارة والتنظيم على أرض الواقع. وبعبارة أخرى، يُحدد مناخ الاستثمار قرار الدخول إلى الدولة، فيما تُحدد البيئة الاستثمارية سهولة التشغيل اليومي والتكاليف التنظيمية التي يواجهها المستثمر.

ويُعرّف الأونكتاد (UNCTAD, 2012) البيئة الاستثمارية بأنها: "مجموع الشروط والإجراءات التنظيمية والإدارية والمادية التي يواجهها المستثمر خلال دورة حياة مشروعه كاملاً، من مرحلة التأسيس والترخيص، مروراً بالتشغيل والنمو، وصولاً إلى مرحلة الخروج من السوق عند الضرورة". ويتضح من هذا التعريف اهتمامه بالبُعد الزمني الشامل للمسار الاستثماري.

أما منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD, 2015) فتُعرّفها بأنها "الإطار الشامل من السياسات والأنظمة والبنية التحتية والخدمات الذي يُحدد تكاليف ممارسة الأعمال ومستوى

المنافسة وفرص الربح في بلد معين. "وهو تعريف يُوسّع النطاق ليشمل البُعد التنافسي والسوقي إلى جانب البُعد التنظيمي.

ثانيا: نظريات تحليل البيئة الاستثمارية

طوّرت الأدبيات الاقتصادية عدة مقاربات نظرية لتحليل البيئة الاستثمارية وفهم كيفية تأثيرها في قرارات الاستثمار، أبرزها:

أ- نموذج دانينج التوفيق (OLI Paradigm)

يُعدّ نموذج (Dunning (1977, 1988, 2000 المعروف بنظرية المزايا التوفيقية (Eclectic Theory) من أكثر الإطارات النظرية انتشاراً في تفسير قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر. ويقوم هذا النموذج على ثلاثة محاور يختصرها حرف O.L.I: أولها مزايا الملكية (Ownership Advantages) أي ما تمتلكه الشركة من أصول خاصة بها كالتيكنولوجيا والعلامة التجارية وطرق الإدارة. وثانيها مزايا الموقع (Location Advantages) أي ما تُقدمه الدولة المضيفة من تسهيلات وحوافز تدفع الشركة لإقامة مصانعها فيها بدلاً من التصدير. وثالثها مزايا الاستيعاب (Internalization Advantages) أي مدى قدرة الشركة على استثمار مزاياها داخلياً بدلاً من ترخيصها للآخرين. وتُمثّل مزايا الموقع في جوهرها مكونات البيئة الاستثمارية.

ب- نظرية تحديد الموقع (Location Theory)

تُقدّم نظريات تحديد الموقع (Location Theory) منذ (Weber (1909 وصولاً إلى (Krugman (1991 وجغرافيا الاقتصاد الجديدة، تفسيراً لكيفية اتخاذ الشركات قرارات تحديد موقع نشاطها انطلاقاً من تقييم منظومة العوامل المحلية. وتُشير الموجة الجديدة من هذه النظريات إلى أن تحقق التكتلات الصناعية (Industrial Clusters) يُحسّن البيئة الاستثمارية بصورة تراكمية من خلال تطوير شبكات الموردين والمهارات المتخصصة والمعرفة الضمنية.

ج- مقارنة التكاليف التحويلية (Transaction Cost Approach)

يُوظّف (1985) Williamson مفهوم تكاليف الصفقات (Transaction Costs) في تفسير أثر البيئة الاستثمارية على قرارات الشركات. فحيثما ارتفعت التكاليف المرتبطة بإبرام العقود والتفاوض عليها وإنفاذها (بسبب الفساد أو ضعف المنظومة القضائية أو الغموض التشريعي)، ارتفعت تكاليف ممارسة الأعمال وتراجع الاستثمار. وهذا ما يُفسّر لماذا تستقطب دول ذات تكاليف عوامل إنتاج مرتفعة (كسنغافورة) استثمارات أجنبية أكبر من دول ذات تكاليف أدنى تعاني من بيئة مؤسسية هشّة.

ثالثاً: مؤشرات قياس البيئة الاستثمارية دولياً

باتت المؤسسات الدولية تعتمد على مجموعة من المؤشرات الكمية والنوعية لتقييم جودة البيئة الاستثمارية في مختلف دول العالم. وتكتسب هذه المؤشرات أهمية تجاوزت حدود الأكاديميا لتُصبح أدوات ضغط ومعايير تفاضل فعلية في قرارات المستثمرين الدوليين:

1- مؤشر ممارسة الأعمال (Doing Business - World Bank)

أطلق البنك الدولي هذا المؤشر عام 2003، وكان يقيس سنوياً حتى إيقافه عام 2021 جملة من معايير البيئة التنظيمية للشركات الصغيرة والمتوسطة، تشمل: بدء النشاط التجاري، الحصول على تراخيص البناء، الحصول على الكهرباء، تسجيل الملكية، الحصول على الائتمان، حماية المستثمرين الأقلية، دفع الضرائب، التجارة عبر الحدود، إنفاذ العقود، وتسوية حالات الإعسار. وقد أسهم هذا المؤشر في تحفيز موجة إصلاحات واسعة في دول كثيرة حرصاً على تحسين ترتيبها فيه.

2- مؤشر التنافسية العالمية (GCI - WEF)

يُصدر المنتدى الاقتصادي العالمي هذا المؤشر سنوياً منذ عام 1979، وهو يقيس تنافسية الاقتصادات عبر 12 ركيزة: المؤسسات، البنية التحتية، التبنّي للتكنولوجيا المعلوماتية، الاستقرار الاقتصادي الكلي، الصحة، المهارات، سوق السلع، سوق العمل، النظام المالي، حجم السوق، الديناميكية التجارية، وقدرة الابتكار. ويُصنّف هذا المؤشر 141 دولة، وتحتل سنغافورة والدنمارك وسويسرا باستمرار المراكز الأولى فيه.

3- مؤشرات الحوكمة العالمية (WGI - World Bank)

تُصدر مجموعة البنك الدولي منذ عام 1996 ستة مؤشرات للحوكمة تُغطي مجالات: حق الكلام والمساءلة (Voice and Accountability)، الاستقرار السياسي وغياب العنف (Political Stability and Absence of Violence)، فعالية الحكومة (Government Effectiveness)، جودة الأنظمة التنظيمية (Regulatory Quality)، سيادة القانون (Rule of Law)، ومكافحة الفساد (Control of Corruption) وتتراوح قيم كل مؤشر بين 2.5- أضعف أداء و 2.5+ أفضل أداء.

4- مؤشر الحرية الاقتصادية (Heritage Foundation)

تُصدر مؤسسة Heritage Foundation الأمريكية بالتعاون مع صحيفة Wall Street Journal هذا المؤشر سنوياً منذ عام 1995، ويقيس 12 محوراً موزعة على أربعة أبعاد رئيسية: سيادة القانون (حماية حقوق الملكية، فعالية القضاء، نزاهة الحكومة)، حجم الحكومة (العبء الضريبي، الإنفاق الحكومي، الحرية المالية)، الكفاءة التنظيمية (حرية الأعمال، حرية العمل، الحرية النقدية)، انفتاح الأسواق حرية التجارة، الحرية الاستثمارية، الحرية المالية).

5- مؤشر مدركات الفساد (CPI - Transparency International)

يُصدر هذا المؤشر سنوياً منذ عام 1995، ويقيس المستوى المدرك للفساد في القطاع العام بدرجة تتراوح بين صفر (فساد مرتفع جداً) و 100 (نظيف تماماً). (ويُعدّ هذا المؤشر من أكثر المؤشرات استشهاداً في الأبحاث الاقتصادية المتعلقة بمحددات الاستثمار، إذ أثبتت دراسات Wei (2000) و Mauro (1995) وجود علاقة عكسية قوية بين مستوى الفساد وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

رابعا: محددات جودة البيئة الاستثمارية في الدول النامية

تُعاني الدول النامية في مجملها من إشكاليات بنيوية تُضعف بيئتها الاستثمارية وتُبعد المستثمرين، وقد رصدت الأدبيات الاقتصادية أبرز هذه المحددات:

- البيروقراطية وتضخم الإجراءات الإدارية: (Red Tape) تعاني كثير من الدول النامية من ازدحام الإجراءات الإدارية المطلوبة لإنجاز المعاملات التجارية والاستثمارية، مما يُفضي إلى إطالة

وقت الإنجاز وارتفاع التكاليف غير الرسمية (الرشاوى والإتاوات). (ففي بعض الدول قد يحتاج فتح شركة إلى أكثر من 30 إجراءً وأشهر عديدة، في حين يتطلب الأمر في دول نيوزيلندا مثلاً يوماً واحداً فقط).

-الفساد وضعف الحوكمة: يُحدد (1995) Mauro في دراسته الرائدة أن ارتفاع مؤشر الفساد بمعدل انحراف معياري واحد يُقلّص حصة الاستثمار من الناتج المحلي الإجمالي بنحو 5 نقاط مئوية. كما يؤدي الفساد إلى تشويه تخصيص الاستثمارات لصالح القطاعات الأكثر هشاشة على حساب القطاعات الأكثر إنتاجية.

-ضعف حماية حقوق الملكية: تُشير نظريات النمو الداخلي ودراسات (1993) Helpman إلى أن ضعف حماية الملكية الفكرية يُثبّط الاستثمار في الأنشطة عالية التكنولوجيا ويُبعد الشركات متعددة الجنسيات الحاملة للتكنولوجيا المتقدمة عن الاستثمار في الدول التي لا تُوفّر حمايةً كافيةً لها.

رابعاً: ضعف البنية التحتية: يُقدّر Limao و (2001) Venables أن رداءة البنية التحتية تُعادل في أثرها فرض رسوم جمركية مضافة تُثقل كاهل التجارة والاستثمار. وقد وجدت الدراسة أن تحسين نوعية البنية التحتية من المستوى المتوسط إلى المستوى الجيد يرفع تدفقات التجارة بنسبة تزيد على 30%.

المحور الثالث: الإقلاع الاقتصادي -الأسس النظرية والشروط الموضوعية

أولاً: نشأة مفهوم الإقلاع الاقتصادي في الفكر التنموي

ظهر مفهوم الإقلاع الاقتصادي (Economic Take-off) في سياق البحث عن إجابة لأحد أهم الأسئلة في الاقتصاد السياسي: لماذا أخفقت بعض الدول في تحقيق النمو الاقتصادي المستدام في حين نجحت دول أخرى؟ وما الشروط اللازمة للانتقال من الركود إلى النمو؟

وقد جاءت الإجابة الأكثر تأثيراً وانتشاراً في مرحلة الخمسينيات والستينيات من القرن الماضي على لسان المؤرخ الاقتصادي الأمريكي (1916-2003) Walt Whitman Rostow في كتابه الكلاسيكي "مراحل النمو الاقتصادي: بيان غير شيوعي". (1960) "وقد اختار روستو عنواناً فرعياً

استفزازياً متعمداً ("بيان غير شيوعي") ليؤكد أن نموذجهُ يُقدّم بديلاً ليبرالياً رأسمالياً لمسار التطور الاشتراكي الذي رَوّج له الماركسيون.

غير أن جذور الفكرة تعود إلى ما قبل روستو؛ فقد سبق (1934) Schumpeter في كتابه "نظرية التطور الاقتصادي" إلى وصف لحظات الانقطاع والقفزات الكيفية في المسار الاقتصادي بسبب الابتكار وزيادة الأعمال. كما أن نموذج Harrod-Domar قدّم منذ الأربعينيات صيغةً رياضية لفهم شروط النمو المتسارع.

ثانياً نظرية روستو ومراحل النمو الاقتصادي

حدّد روستو في نظريته الشهيرة خمس مراحل متتالية لتطور المجتمعات، يُمثّل الإقلاع ثالثها والأكثر استراتيجيةً فيها:

المرحلة الأولى: المجتمع التقليدي (Traditional Society)

يتسم المجتمع التقليدي بهيمنة القطاع الزراعي على الإنتاج، وضعف التكنولوجيا المتاحة وبدايتها، وبنية اجتماعية هرمية جامدة تُعيق التنقل والتنافس. ويُنفق معظم الدخل على الاستهلاك الآني، وتُقيّد الإنتاجية بحدود المعرفة العلمية والتقنية السائدة. وفي هذه المرحلة، تبقى نسبة الاستثمار إلى الناتج المحلي منخفضة جداً، لا تتجاوز في الغالب 5%.

المرحلة الثانية: شروط الإقلاع (Preconditions for Take-off)

تُمثّل هذه المرحلة فترة انتقالية تدريجية تشهد بداية التحوّل البنيوي في الاقتصاد والمجتمع. وتتجلّى علاماتها في: بدء نشر التعليم الحديث والعلوم التطبيقية، وظهور قيادة سياسية وطنية رافعة للتحديث، وبدء الاستثمار في البنية التحتية (قنوات الري، الطرق، الموانئ)، وصعود شريحة رجال الأعمال والمبشرين. ويؤكد روستو أن بريطانيا أحدثت هذه التحولات داخلياً وبصورة تدريجية على مدى قرون، في حين أن كثيراً من دول العالم الثالث اضطرت إلى الاستعانة بعوامل خارجية (الاستعمار، المساعدات الدولية لتجاوز هذه المرحلة).

المرحلة الثالثة: الإقلاع (Take-off)

هي المرحلة المحورية التي يُعلق روستو عليها أهمية استثنائية. يُعرّفها بأنها الفترة التي "تُزال فيها العقبات أمام النمو المستمر" وتُصبح قوى التحديث طاغيةً على قوى التقليد والجمود. وتتميز هذه المرحلة بثلاث خصائص رقمية محددة: ارتفاع نسبة الاستثمار الصافي من 5% إلى 10% أو أكثر من الناتج القومي، وظهور قطاعات صناعية قيادية بمعدلات نمو مرتفعة جداً، وتبلور إطار سياسي ومؤسسي يضمن استمرار آليات النمو وتوسعها. ومن أمثلة دول الإقلاع التاريخية: بريطانيا (1783-1802)، فرنسا والولايات المتحدة (1840-1860)، ألمانيا (1850-1873)، اليابان (1878-1900)، روسيا (1890-1914).

المرحلة الرابعة: النضج (Drive to Maturity)

تُمتد هذه المرحلة لعقود، وتتسع فيها قاعدة القطاعات الصناعية لتتجاوز القطاعات القيادية الأولى، وتُدمج الاقتصاد في الدورة الاقتصادية الدولية. ويُقدّر روستو أن الدول تصل إلى النضج بعد نحو 60 عاماً من بدء الإقلاع، وذلك حين تُبيّن من خلال تطبيق التكنولوجيا الحديثة على الجزء الأكبر من مواردها أنها قادرة على إنتاج كل شيء تقريباً.

المرحلة الخامسة: الاستهلاك الوفير (Age of High Mass Consumption)

تُمثّل هذه المرحلة الذروة في نموذج روستو، وتتسم بتحوّل الاقتصاد نحو إنتاج السلع الاستهلاكية المعمّرة وتوسيع الخدمات، وارتفاع مستويات المعيشة وتركز السكان في المدن. وتُعدّ الولايات المتحدة في رأي روستو النموذج الأول الذي بلغ هذه المرحلة خلال عشرينيات القرن الماضي.

ثالثاً: شروط الإقلاع الاقتصادي وفق روستو

حدّد روستو ثلاثة شروط رئيسية لتحقيق الإقلاع الاقتصادي، تتمحور حول الاستثمار وشروطه الاقتصادية والمؤسسية:

الشرط الأول: الارتفاع الكمي في معدل الاستثمار

يُعدّ هذا الشرط الأكثر قابليةً للقياس والتحقق من بين شروط روستو الثلاثة. فهو يشترط صراحةً ارتفاع نسبة الاستثمار الإنتاجي الصافي (Net Productive Investment) من

مستوى يدور حول 5% إلى مستوى يتجاوز 10% من الدخل الوطني. وهذا الارتفاع الجوهرى في معدل الادخار والاستثمار هو الذي يجعل النمو الاقتصادي ذاتياً ومستداماً. ومن أبرز الانتقادات التي وجهها (Kuznets 1963) لهذا الشرط أن الربط الكمي الصارم بين نسبة الاستثمار وتحقيق الإقلاع لا يؤكده التاريخ الاقتصادي للدول، إذ كثيراً ما حققت دول معدلات استثمار مرتفعة دون أن تُحقق إقلاعاً فعلياً كما هو حال كثير من الدول النفطية.

الشرط الثاني: ظهور قطاعات قيادية

يرى روستو أن الإقلاع لا يُمكن أن يكون متوازناً وشاملاً منذ البداية، بل لا بد من أن ينطلق من قطاعات محددة (Leading Sectors) تنمو بمعدلات مرتفعة جداً وتُولد آثاراً تشعبية قوية في بقية قطاعات الاقتصاد. وقد استقرأ روستو تاريخياً أن صناعة النسيج كانت القطاع القيادي في إقلاع بريطانيا، والسكك الحديدية في إقلاع روسيا والولايات المتحدة، وصناعات الحديد والصلب في ألمانيا. وهذا المبدأ أثر لاحقاً في أطروحات الاقتصاديين مثل (Hirschman 1958) الذي طوّر مفهوم الصناعات المحورية ذات الروابط الخلفية والأمامية.

الشرط الثالث: وجود إطار سياسي ومؤسسي داعم

أدرك روستو أن الشروط الاقتصادية وحدها غير كافية لتحقيق الإقلاع، فلا بد من توافر تحوّل في البنى السياسية والاجتماعية يُضفي شرعيةً على النشاط الاقتصادي الحديث ويُوفّر الاستقرار اللازم لتراكم رأس المال. ويشمل هذا الإطار: وجود حكومة مركزية فعّالة قادرة على إنفاذ القانون وضمان الأمن، وتوافر قيادة سياسية تؤمن بالتحديث وتُمثّل شريحة رجال الأعمال والمبادرين، وتطوير نظام مصرفي ومؤسسات وساطة مالية قادرة على تعبئة الادخار وتوجيهه نحو الاستثمار الإنتاجي.

رابعا: النقد والتطوير المعاصر لمفهوم الإقلاع

على الرغم من أن نظرية روستو مثّلت إسهاماً رائداً في أدبيات التنمية، إلا أنها تعرّضت لانتقادات معمّقة من عدة جهات:

1- انتقاد الخطية والحتمية

واجه روستو اتهاماً رئيسياً بأن نموذجهُ يُكرّس رؤية خطية (Linear) وحتمية للتطور الاقتصادي تجعل مسار التحديث في الدول النامية نسخة طبق الأصل عن المسار التاريخي للدول الغربية المتقدمة. وهو ما ردّ عليه (1962) Gerschenkron بتأكيدهِ أن الدول "المتأخرة نسبياً" (Relative Backwardness) يمكنها الاستفادة من التطور الذي حققته الدول المتقدمة وتجاوز بعض مراحله بدلاً من إعادة تكرارها حرفياً.

2- انتقاد إغفال التبعية

وجّهت مدرسة نظرية التبعية (Dependency Theory) بقيادة (1966) Frank وCardoso و (1979) Faletto انتقاداً جوهرياً لروستو، إذ رأت أن الدول النامية لا تمر بمراحل متأخرة من مسار التطور الرأسمالي الغربي، بل إنها وُلدت في فضاء الرأسمالية العالمية في وضع تبعية هيكلية يحول دون إقلاعها الفعلي. وبعبارة Frank الشهيرة: "التخلف ليس حالة بدائية، بل هو نتاج التاريخ الاستعماري والاستغلال الرأسمالي".

3- الانتقادات التجريبية

رصد (1963) Kuznets جملة من الإشكاليات التجريبية في نموذج روستو، أبرزها: صعوبة تحديد بداية الإقلاع ونهايته بدقة، وعدم ثبات العلاقة بين نسبة الاستثمار وتحقيق الإقلاع، والطبيعة المتداخلة للمراحل التي تجعل الفصل بينها اصطفاً. فضلاً عن ذلك، أثبتت تجارب دول النمو السريع في آسيا أن مسارات الإقلاع يمكن أن تأخذ أشكالاً مختلفة تماماً عما تصوّره روستو.

4- المفهوم المعاصر للإقلاع

في ضوء هذه الانتقادات والتطورات النظرية اللاحقة، تطوّر مفهوم الإقلاع الاقتصادي في الأدبيات المعاصرة ليأخذ دلالات أوسع وأكثر مرونة. فلم يعد الإقلاع يعني تجاوز عتبة رقمية ثابتة في نسبة الاستثمار، بل أصبح يُشير إلى مجموعة متكاملة من التحولات البنيوية تشمل: التنويع الاقتصادي وتراجع الاعتماد على الموارد الطبيعية (Economic Diversification)، وتطوير القدرات التكنولوجية والمعرفية (Technological Capabilities)، وتحول الهيكل الاقتصادي نحو الأنشطة

ذات القيمة المضافة العالية (Structural Transformation)، وبناء التكاملات الإنتاجية والتشابكات بين القطاعات. (Production Linkages) ويُركّز Hausmann وآخرون (2014) في كتابهم "تعقيد الاقتصاد" على أن الإقلاع الحقيقي هو تراكم القدرات المعرفية وتنويعها، لا مجرد رفع معدلات الاستثمار.

المحور الرابع: الاستثمار آلية لتحقيق النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة

أولاً: النظريات الاقتصادية في تفسير علاقة الاستثمار بالنمو

تُمثّل العلاقة بين الاستثمار والنمو الاقتصادي أحد أكثر الموضوعات ثراءً وعمقاً في الاقتصاد الكلي. وقد تطورت النظريات المفسّرة لهذه العلاقة بصورة تدريجية، في تعاقب مثير للاهتمام يعكس تطور فهمنا لآليات النمو والتطور الاقتصادي:

أ- نموذج هارود-دومار (Harrod-Domar) 1939-1946

يُمثّل نموذج Harrod-Domar الانطلاقة الأولى لنظرية النمو الاقتصادي الحديثة. قدّمه كل من Roy Harrod (1939) في "مقال في نظرية الديناميكا الاقتصادية" و Evsey Domar (1946) مستقّلين تقريباً. ويقوم النموذج على معادلة جوهرية تُعبّر عن معدل النمو الاقتصادي g من خلال نسبة الادخار (s) ومعامل رأس المال (v) على النحو: $g = s/v$:

أي أن معدل النمو يرتفع بارتفاع معدل الادخار (وبالتالي الاستثمار) وبانخفاض كثافة رأس المال (وبالتالي ارتفاع كفاءة رأس المال). (وقد كان لهذا النموذج تأثير هائل على التخطيط الاقتصادي في الدول النامية خلال الخمسينيات والستينيات، إذ رأت هذه الدول في الفجوة الادخارية-الاستثمارية (Financing Gap) العقبة الرئيسية التي تحول دون تحقيق الإقلاع، وهو ما أسّس لمشروعية طلب المساعدات الخارجية لتمويل هذه الفجوة. (Chenery & Strout, 1966)

غير أن النموذج يعاني من قصور نظري جوهرية: فهو يفترض معامل رأس المال ثابتاً ولا يُعطي لعوامل الإنتاج الأخرى (العمل، التكنولوجيا (أي دور تفسيري. فضلاً عن ذلك، تُكشف الأدلة التجريبية أن الدول كثيراً ما رفعت معدلات استثمارها دون أن تحقق معدلات نمو مقابلة، ما يُشير إلى وجود "مشكلة مفقودة" لا يعالجها النموذج.

ب- نموذج سولو-سوان للنمو النيوكلاسيكي (1956)

جاء (1956) Robert Solow و (1956) Trevor Swan بنموذج يُشكّل قطيعة مع الخطية الصارمة لهارود-دومار. ويُدخل نموذج سولو مرونةً في دالة الإنتاج تسمح بإحلال العمل برأس المال، وتتميز دالة الإنتاج فيه بمرونة ثابتة للحجم (Constant Returns to Scale) ومرونة متناقصة لكل عامل منفرد. (Diminishing Marginal Returns to Each Factor).

والنتيجة النظرية الجوهرية لنموذج سولو هي مفهوم "حالة الركود الثابت (Steady State): أي المستوى الذي يتساوى فيه معدل تراكم رأس المال مع معدله الاندثاري والنمو السكاني، فيستقر بذلك متوسط نصيب الفرد من رأس المال ومن الإنتاج. ومن هذا المنطلق، يؤكد سولو أن الاستثمار (ارتفاع معدل الادخار (لا يُنَبّي معدل النمو الاقتصادي على المدى الطويل إلا مؤقتاً خلال الفترة الانتقالية نحو حالة الركود الثابت الجديدة، في حين أن محرك النمو الحقيقي على المدى البعيد هو التقدم التقني (Technological Progress) الذي اعتبره النموذج خارجياً (Exogenous).

وقد أثبت سولو تجريبياً (Solow, 1957) أن ما بين 80% إلى 90% من نمو إجمالي عامل الإنتاجية (Total Factor Productivity) في الولايات المتحدة خلال الفترة 1909-1949 يُعزى إلى التقدم التقني وليس إلى تراكم رأس المال، وهو ما عُرف بـ "بقايا سولو (Solow Residual).

ج- نظريات النمو الداخلي (Endogenous Growth Theories)

جاءت نظريات النمو الداخلي في أواخر الثمانينيات رداً على القصور النظري لنموذج سولو المتمثل في اعتبار التقدم التقني متغيراً خارجياً. وتشارك هذه النظريات في أطروحة أساسية: أن التقدم التقني والمعرفة ليسا هبةً خارجية، بل هما نتاج قرارات استثمارية داخل المنظومة الاقتصادية، وبالتالي يمكن للسياسة الاقتصادية التأثير فيهما.

طوّر (1986) Paul Romer النموذج الأول في هذه المدرسة، إذ أثبت أن الاستثمار في المعرفة يُولّد تأثيرات خارجية إيجابية (Positive Externalities) فالمعرفة التي تنتجها شركة ما تُفيد شركات أخرى من خلال انتشارها، مما يُولّد عوائد متزايدة على مستوى الاقتصاد الكلي حتى في ظل عوائد ثابتة أو متناقصة على المستوى الجزئي. ثم أكمل (1990) Romer نموذجه بتمييز بين الأفكار

(Ideas) والأشياء (Things)، مؤكداً أن الأفكار تنسم باللاتنافسية (Non-Rivalrous) وهو ما يجعل تطوير التقنية والمعرفة القاطرة الحقيقية للنمو.

أما (1988) Robert Lucas فقد ركّز على رأس المال البشري (Human Capital) بوصفه المحرك الرئيسي للنمو الداخلي، مؤكداً أن الاستثمار في التعليم والتدريب يُراكم رأس المال البشري الذي يُؤلّد بدوره أثراً خارجية إيجابية تعود بالنفع على كامل الاقتصاد. وهذه النظريات تُؤسّس لإعادة تعريف الاستثمار ليشمل ليس فقط الاستثمار المادي في الآلات والمعدات، بل أيضاً الاستثمار غير المادي في المعرفة والبحث والتطوير والتعليم والصحة.

د- نظرية القدرات والتعقيد الاقتصادي

تُقدّم نظرية التعقيد الاقتصادي التي طوّرها Hausman وHidalgo وآخرون (2014) رؤيةً مختلفة لعلاقة الاستثمار بالنمو، إذ تنطلق من أن الثروة الحقيقية للدول لا تتجسد في مواردها الطبيعية ولا في معدلات استثمارها فحسب، بل في مدى تراكمها للقدرات المعرفية المجسّدة في شبكات الأفراد والمنظمات القادرة على إنتاج منتجات معقدة ومتنوعة. ومن ثم، فإن الاستثمار ذا الأثر الأكبر في النمو هو ذلك الذي يُوسّع قاعدة هذه القدرات المعرفية ويُعمّق التنوع الاقتصادي.

ثانياً: قنوات تأثير الاستثمار في الاقتصاد

يُمارس الاستثمار تأثيره في الاقتصاد عبر قنوات متعددة ومتشابكة يمكن استعراضها في سياق متكامل:

القناة الأولى: تراكم رأس المال المادي

تُشكّل هذه القناة المسار الأكثر مباشرة وبساطة لأثر الاستثمار، وتقوم على أن الاستثمار في الآلات والمعدات والمنشآت يزيد من المخزون الرأسمالي الوطني، ويرفع الطاقة الإنتاجية الكامنة في الاقتصاد، وبالتالي يُمكن من تحقيق مستويات أعلى من الإنتاج والدخل. والطاقة الإنتاجية المؤلّدة بهذه الطريقة هي ما يُطلق عليه الاقتصاديون "الأثر العرضي" للاستثمار في المدى المتوسط والطويل.

القناة الثانية: الطلب الكلي وأثر المضاعف

يؤثر الاستثمار كذلك في الاقتصاد عبر جانب الطلب، وهو ما يُطلق عليه Keynes " (1936) أثر المضاعف (Multiplier Effect) " فالإنفاق الاستثماري يُحدث موجة من الإنفاق الإضافي في الاقتصاد: فالشركة التي تستثمر في مصنع جديد تدفع أجوراً للعمال الذين يُنفقون بدورهم على السلع والخدمات، مما يُحفّز المزيد من الإنتاج والتوظيف في دورة توسعية متتالية. ويتحدد حجم هذا المضاعف بصفة أساسية بالميل الهامشي للاستهلاك.

القناة الثالثة: نقل التكنولوجيا والمعرفة

يُمثّل الاستثمار الأجنبي المباشر قناةً استثنائية لنقل التكنولوجيا والمعرفة إلى الدول المضيفة. وتتم هذه العملية عبر آليات متعددة: التدريب المباشر للعمالة المحلية، وتسرب العمال المؤهلين من الشركات الأجنبية إلى المنافسين المحليين، والتواصل مع الموردين والمصنّعين المحليين (Backward Linkages)، ومحاكاة تقنيات الإنتاج المتقدمة من قبل الشركات المحلية (Demonstration Effect). غير أن Borensztein وآخرون (1998) أثبتوا أن هذا الأثر المعرفي للاستثمار الأجنبي المباشر يظهر بوضوح فقط حين يتجاوز رأس المال البشري في الدولة المضيفة حداً أدنى معيناً من الجودة.

القناة الرابعة: تطوير سوق الشغل

يُسهم الاستثمار في سوق الشغل من خلال مسارين متكاملين: مسار التوظيف المباشر المتمثل في خلق مناصب عمل في المشاريع الاستثمارية الجديدة، ومسار التوظيف غير المباشر من خلال الروابط الخلفية (توريد المدخلات (والأمامية) معالجة المنتجات). (وتباين تقديرات الدراسات حول حجم كل مسار بحسب قطاع الاستثمار وحجمه وطبيعته التقنية، غير أن المحصلة العامة هي أن الاستثمار المنتج يُعدّ أهم آليات التخفيف من الضغط على سوق الشغل وامتصاص البطالة.

القناة الخامسة: تنمية الصادرات وتحسين ميزان المدفوعات

تُسهم الاستثمارات الموجّهة نحو التصدير في توسيع سلة الصادرات وتنويعها، وهو ما يُحسّن ميزان المدفوعات ويُقلّص الاعتماد على الواردات. وفي حالة الدول النامية المُصدّرة للمواد

الأولية كالجزائر، يُمثل استقطاب الاستثمارات في القطاعات التصديرية غير النفطية ضرورةً استراتيجية للتحرر من هشاشة التبعية لتقلبات أسعار النفط.

ثالثاً: الاستثمار والتنمية المستدامة - الأبعاد والإشكاليات

باتت العلاقة بين الاستثمار والتنمية المستدامة تحتل مكانةً مركزية في الخطاب التنموي المعاصر، لا سيما في ظل التحديات البيئية والمناخية المتصاعدة. وتنبثق أهمية هذه العلاقة من الفهم المتعمق لمفهوم التنمية المستدامة ذاته كما صاغه تقرير Brundtland (1987) للأمم المتحدة بوصفها: "التنمية التي تلبّي احتياجات الجيل الحاضر دون المساس بقدرة الأجيال القادمة على تلبية احتياجاتها".

- الاستثمار والبُعد الاقتصادي للاستدامة

يُسهم الاستثمار في تحقيق البُعد الاقتصادي للاستدامة من خلال عدة مسارات: تنويع الهيكل الاقتصادي بعيداً عن الاعتماد على الموارد الناضبة، وتطوير قطاعات المعرفة والتكنولوجيا والاقتصاد الأخضر، وبناء منظومة من الصناعات التحويلية المتكاملة القادرة على خلق قيمة مضافة وطنية متراكمة. وفي هذا الإطار، يُعدّ الاستثمار في البحث والتطوير والابتكار محورياً استراتيجياً لضمان القدرة التنافسية على المدى البعيد.

- الاستثمار والبُعد الاجتماعي للاستدامة

يمتد أثر الاستثمار إلى البُعد الاجتماعي للاستدامة من خلال خلق فرص الشغل اللائق وتوسيع مستويات الدخل، وبالتالي تقليص الفقر والفوارق الاجتماعية. وتُشير تقارير منظمة العمل الدولية (ILO) إلى أن الاستثمار الإنتاجي يُعدّ الآلية الأكثر فعالية لخلق الشغل في الاقتصادات الناشئة بالمقارنة مع برامج التحويلات الاجتماعية المباشرة. كما أن الاستثمار في قطاعي التعليم والصحة يُراكم رأس المال البشري ويُنمّي مؤشرات التنمية البشرية الشاملة (HDI).

- الاستثمار والبُعد البيئي للاستدامة

يطرح البُعد البيئي للاستثمار إشكاليةً جوهرية في اقتصاد التنمية: هل النمو الاقتصادي المتولّد عن الاستثمار يُلحق الضرر بالبيئة؟ وتُحاول فرضية "منحنى كوزنيتز البيئي" (Environmental Kuznets Curve) الإجابة عن هذا التساؤل بالقول إن الأثر البيئي للنمو يأخذ شكل حرف لامقلوب: فالتلوث يرتفع في المراحل الأولى للتنمية الصناعية، ثم يتراجع بعد تجاوز مستوى معين من الدخل حين تُصبح المجتمعات قادرةً ومستعدةً للاستثمار في التكنولوجيا النظيفة وتشديد الأنظمة البيئية. (Grossman & Krueger, 1995)

غير أن هذه الفرضية تبقى محل جدل، وتُشير الأدلة المتراكمة إلى أن الأثر البيئي للاستثمار يتحدد أساساً بنوع السياسات البيئية المرافقة، وجودة الحوكمة البيئية، وطبيعة التكنولوجيات المستخدمة في الاستثمار. ومن هنا تنبع أهمية توجيه الاستثمارات نحو التكنولوجيات النظيفة والمتجددة (Green Investment) بدلاً من تكنولوجيات الكربون المرتفعة الانبعاث.

- أهداف التنمية المستدامة والاستثمار

تُرسّخ أهداف التنمية المستدامة لعام (SDGs) 2030 التي اعتمدها الأمم المتحدة عام 2015 الارتباط العضوي بين الاستثمار والتنمية المستدامة، إذ تعكس ثلاثة من أصل سبعة عشر هدفاً استثمارياً صريحاً: الهدف الثامن (العمل اللائق والنمو الاقتصادي)، والهدف التاسع (الصناعة والابتكار والبنية التحتية)، والهدف السابع عشر (تعزيز وسائل التنفيذ وإحياء الشراكة العالمية من أجل التنمية المستدامة). وتُقدّر الأمم المتحدة الفجوة التمويلية اللازمة لتحقيق هذه الأهداف في الدول النامية بنحو 2.5 تريليون دولار سنوياً، مما يُجلب حجم التحدي ويؤكد مركزية الاستثمار في المنظومة التنموية العالمية.

رابعا: الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداته - نحو إطار نظري متكامل

احتل الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) في العقود الأخيرة مكانةً متصدّرة في مباحث التنمية الاقتصادية، لما يحمله من إمكانيات تتجاوز مجرد توفير التمويل لتشمل نقل التكنولوجيا وفتح الأسواق الخارجية. وقد أجمع اقتصاديو التنمية على أن استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر بفعالية يستلزم توافر منظومة من المحددات الكمية والنوعية:

المحددات السوقية: تشمل حجم السوق الداخلية) مقاساً بالنتائج المحلي الإجمالي أو عدد السكان)، ومعدلات النمو الاقتصادي التي تُشير إلى ديناميكية الطلب، وعمق الطبقة الوسطى المهيمنة على قرارات الاستهلاك. وقد وجدت دراسة (2001) Chakrabarti أن حجم السوق يُعدّ المحدد الأكثر ثباتاً واتساقاً في تفسير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

المحددات الموردية: تشمل توافر الموارد الطبيعية (المواد الأولية والطاقة)، وتكلفة العمالة ومستوى تأهيلها، وجودة البنية التحتية. وقد شكّلت هذه المحددات تاريخياً العوامل المُحرّكة للاستثمار الأجنبي في الدول النامية، لا سيما في قطاعات الاستخراج والتصنيع كثيف العمالة.

المحددات السياسية: تشمل جودة الحوكمة والاستقرار السياسي وحماية حقوق الملكية وحرية تحويل الأرباح وفعالية حوافز الاستثمار. وقد دلت الأبحاث (Blonigen & Piger, 2014) أن المحددات السياسية باتت تكتسب ثقلًا متصاعداً في تفسير خيارات توطين الاستثمار الأجنبي المباشر، بما يؤكد أهمية الإصلاح المؤسسي وتحسين بيئة الأعمال.

الخاتمة

خلص هذا البحث، في ختام معالجته للإطار النظري والمفاهيمي لمناخ الاستثمار والبيئة الاستثمارية والإقلاع الاقتصادي، إلى جملة من النتائج الجوهرية والتوصيات التي تُشكّل في مجملها خريطة طريق نظرية للبحث والسياسة الاقتصادية في هذا الشأن.

أولاً: أبرز النتائج

1. يُعدّ مناخ الاستثمار مفهوماً شاملاً متعدد الأبعاد لا يختزل في بُعد اقتصادي واحد، بل يتشكّل من تفاعل ديناميكي بين المحددات الاقتصادية والمؤسسية والقانونية والتهئية والاجتماعية، وهو ما يستلزم في السياسة العملية مقاربةً متكاملة تُعالج هذه الأبعاد معاً لا منفردة.
2. يتميز مفهوم البيئة الاستثمارية عن مفهوم مناخ الاستثمار في كونها تُعنى بالفضاء التشغيلي الإجرائي المباشر للمستثمر، في حين يُعالج مناخ الاستثمار الإطار الهيكلي والاستراتيجي بعيد المدى. وكلاهما ضروري لفهم ظاهرة الاستثمار في شموليتها.

3. تحتفظ نظرية روستو للإقلاع الاقتصادي بقيمة نظرية وتاريخية عالية رغم الانتقادات الموجّهة إليها، إذ تُقدّم إطاراً مفاهيمياً مفيداً لفهم مراحل التطور الاقتصادي. غير أن المفهوم المعاصر للإقلاع أصبح أكثر مرونةً وتعقيداً، مُركّزاً على التنوع الاقتصادي وتراكم القدرات المعرفية بدلاً من الاكتفاء برفع معدلات الاستثمار الكمي.
4. تشعّب آثار الاستثمار في الاقتصاد عبر قنوات متعددة تجمع بين البُعد الكمي (تراكم رأس المال، الطلب الكلي) (والبُعد النوعي) (نقل التكنولوجيا، تطوير المهارات)، وهو ما يعني أن السياسة الاستثمارية الناجحة ينبغي أن تهتم بجودة الاستثمار ونوعيته لا بكميته وحسب.
5. أثبتت الأدلة التجريبية وجود علاقة إيجابية قوية وذات دلالة إحصائية بين جودة مناخ الاستثمار ومعدلات النمو الاقتصادي ومستويات التنمية البشرية، مما يُرسّخ الفكرة القائلة بأن الإصلاح المؤسسي وتحسين بيئة الأعمال هما الاستثمار الأجدى في التنمية.
6. يرتبط الاستثمار بأبعاد التنمية المستدامة الثلاثة (الاقتصادي، الاجتماعي، البيئي) ارتباطاً وثيقاً، غير أن هذا الارتباط ليس تلقائياً بل يستلزم سياسات واعية توجّه الاستثمارات نحو النشاطات المستدامة وتُثبّت المواد الكثيفة الانبعاث.

ثانياً: التوصيات

1. ضرورة تبني مقاربة شاملة ومتكاملة لإصلاح مناخ الاستثمار في الجزائر تُعالج في آنٍ واحد الجوانب الاقتصادية الكلية (الاستقرار النقدي والمالي) (والجوانب المؤسسية) (مكافحة الفساد وتحسين الحوكمة) (والجوانب التشريعية) (استقرار الإطار القانوني للاستثمار) (والجوانب التحتية تطوير البنية التحتية والرقمنة).
2. الاستفادة من المقاربات النظرية الحديثة للإقلاع الاقتصادي التي تُرسي ضرورة تطوير القطاعات الإنتاجية القيادية ذات الآثار التشغيلية الكبيرة (كالصناعة التحويلية، والفلاحة العصرية، والاقتصاد الرقمي) (عوضاً عن الاكتفاء بالاستثمار في القطاعات الاستخراجية).

3. توظيف مؤشرات الحوكمة والتنافسية الدولية ليس فقط بوصفها معطيات للرصد والمتابعة، بل كأدوات مرجعية حقيقية تُحدد أولويات الإصلاح وتُقيّم تقدمه بصورة موضوعية وقابلة للمقارنة.
4. إدراج بُعد الاستدامة البيئية بوضوح في منظومة حوافز الاستثمار الوطنية، من خلال تقديم مزايا تفضيلية للاستثمارات الخضراء وفق معايير موضوعية وشفافة، انسجاماً مع الالتزامات الدولية لمكافحة تغير المناخ ومتطلبات الاقتصاد الأخضر.
5. الانخراط الفاعل في الجيل الجديد من اتفاقيات الاستثمار الدولية (BITs) التي تُوازن بين حماية المستثمر الأجنبي وحقوق الدولة المضيفة في التنظيم والسيادة على مواردها، بما يُوفّر الضمانات المطلوبة دون المساس بهامش المرونة السياسية للدولة.

قائمة المراجع والمصادر

أولاً: المراجع العربية

1. أبو قحف، عبد السلام. (2006). اقتصاديات الأعمال الدولية والاستثمار الأجنبي. الدار الجامعية، الإسكندرية.
2. بن عيشي، محمد. (2018). الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداته في الجزائر : دراسة قياسية للفترة 1990-2017. مجلة الاقتصاد والمال، الجزائر، (2)، 5-45-72.
3. بوعافية، رشيد، وبريش، عبد القادر. (2019). إصلاح البيئة الأعمال في الجزائر على ضوء تقارير ممارسة الأعمال الدولية. مجلة الاقتصاديات المالية البنكية وإدارة الأعمال، (1)، 5، 41-22.
4. حيدر، عبد الرزاق. (2015). أثر الاستثمار المحلي على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1990-2013. مجلة العلوم الإنسانية، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، (43)، 113-130.

5. الكواري، علي خليفة. (2010). مناخ الاستثمار في الدول العربية: التحديات والفرص. المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة.
6. معيوف، نعيمة. (2021). الحوكمة الاقتصادية وتحسين مناخ الاستثمار في الجزائر. أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر 3.
7. مجدوب، عبد المجيد. (2016). الإقلاع الاقتصادي: المفهوم والمتطلبات -دراسة مقارنة. المعهد العربي للتخطيط، الكويت.
8. عبد المطلب، عبد الحميد. (2005). الاستثمار الأجنبي المباشر وتنمية العالم النامي. مجموعة النيل العربية، القاهرة.
9. شكيب، خوجة. (2020). آفاق التنوع الاقتصادي في الجزائر في مرحلة ما بعد النفط. المعهد العربي للتخطيط، الكويت.

ثانياً: المراجع الأجنبية

1. Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. American Economic Review, 91(5), 1369-1401. <https://doi.org/10.1257/aer.91.5.1369>
2. Aschauer, D. A. (1989). Is public expenditure productive? Journal of Monetary Economics, 23(2), 177-200. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(89\)90047-0](https://doi.org/10.1016/0304-3932(89)90047-0)
3. Blonigen, B. A., & Piger, J. (2014). Determinants of foreign direct investment. Canadian Journal of Economics, 47(3), 775-812. <https://doi.org/10.1111/caje.12091>
4. Borensztein, E., De Gregorio, J., & Lee, J.-W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? Journal of International Economics, 45(1), 115-135. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(97\)00033-0](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(97)00033-0)

5. Calderón, C., & Servén, L. (2004). The Effects of Infrastructure Development on Growth and Income Distribution (Policy Research Working Paper No. 3400). World Bank.
6. Chakrabarti, A. (2001). The determinants of foreign direct investment: Sensitivity analyses of cross-country regressions. *Kyklos*, 54(1), 89-113.
7. Dunning, J. H. (1988). The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, 19(1), 1-31.
8. Fischer, S. (1993). The role of macroeconomic factors in growth. *Journal of Monetary Economics*, 32(3), 485-512. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(93\)90027-D](https://doi.org/10.1016/0304-3932(93)90027-D)
9. Gerschenkron, A. (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. Harvard University Press.
10. Grossman, G. M., & Krueger, A. B. (1995). Economic growth and the environment. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(2), 353-377. <https://doi.org/10.2307/2118443>
11. Harrod, R. F. (1939). An essay in dynamic theory. *The Economic Journal*, 49(193), 14-33. <https://doi.org/10.2307/2225181>
12. Hausmann, R., Hidalgo, C. A., Bustos, S., Coscia, M., Simoes, A., & Yildirim, M. A. (2014). *The Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity*. MIT Press.
13. Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2010). *The Worldwide Governance Indicators: A Summary of Methodology, Data and Analytical Issues* (Policy Research Working Paper No. 5430). World Bank.
14. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1998). Law and finance. *Journal of Political Economy*, 106(6), 1113-1155. <https://doi.org/10.1086/250042>

15. Lall, S., & Narula, R. (2004). Foreign direct investment and its role in economic development: Do we need a new agenda? *The European Journal of Development Research*, 16(3), 447-464.
16. Lucas, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(88\)90168-7](https://doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7)
17. Mauro, P. (1995). Corruption and growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712. <https://doi.org/10.2307/2946696>
18. North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
19. Romer, P. M. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 98(5), S71-S102. <https://doi.org/10.1086/261725>
20. Rostow, W. W. (1960). *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*. Cambridge University Press.
21. Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94. <https://doi.org/10.2307/1884513>
22. UNCTAD. (2012). *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*. United Nations.
23. Wei, S.-J. (2000). How taxing is corruption on international investors? *Review of Economics and Statistics*, 82(1), 1-11. <https://doi.org/10.1162/003465300558533>
24. Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Free Press.
25. World Bank. (2005). *World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/0-8213-5682-8>

1. [s://doi.org/10.1016/j.compedu.2020.103818](https://doi.org/10.1016/j.compedu.2020.103818)