التمويل الخارجي وأشكاله

د. عمار زيتوني
د. كمال عايشي
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
جامعة الحاج لخضر، باتنة – الجزائر

الملخص:

التمويل الخارجي من بين المصادر التي تمكن الدولة لتحقيق التوازن بين متطلبات التنمية والموارد المالية ويأخذ التمويل الخارجي أشكالا مختلفة، ولكل نوع آثار سلبية وأخرى إيجابية مما يستدعي من الدول النامية تخفيف الآثار السلبية الناجمة وذلك عن طريق اختيار الشكل الملائم لعملية التمويل.

Résumé:

Le financement extérieur figure parmi les principales sources qui permettent à l'Etat d'établir un équilibre entre les ressources financières locales et les exigences en matière de financement du développement economique. Ce financement extérieur revêt plusieurs formes et chacune d'entre elles se traduit systématiquement par des effets positifs et parfois négatifs. Ceci incite l'instance étatique à amoindrir les effets negatifs à travers une rationalisation des choix budgetaires.

مقدمـــة

تعاني الدول النامية من عجز كبير في مستوى المدخرات المحلية لتمويل الاستثمارات الضرورية للتنمية، مما يجبرها اللجوء إلى المصادر الخارجية، ذلك ما يعطي أهمية قصوى لتدفق رؤوس الأموال الأجنبية، وبالتالي التغلب على صعوبة تغطية نفقات التنمية، وتسهيل القيام بها، لكون هذه الأموال تؤدي إلى تعويض النقص في الموارد المحلية وتسمح للدولة الحصول على المستلزمات الضرورية لتنفيذ المشاريع الإنمائية، التي من شأنها تحقيق معدلات مرتفعة للتنمية الاقتصادية، كما أن المصادر المحلية مهما توفرت لدى الدول النامية تبقى هذه الدول في حاجة ماسة إلى القروض الخارجية والمصادر الخارجية بصفة عامة، لأنها تكون عاملا أساسيا لتوفير العملة الأجنبية الضرورية لعملية الاستيراد، إضافة إلى النتائج الإيجابية التي تنشأ من اللجوء إلى هذه المصادر كتوفير التكنولوجيا المتقدمة مثلا عن طريق الاستثمارات المباشر. ومما يجعل كذلك انسياب رؤوس الأموال الأجنبية أمرا ضروريا هو أن المدخرات المحلية غير كافية لوحدها دون الاستعانة بالنقد الأجنبي، أي الادخار المحلي ليس بالعامل الكافي لعملية الاستثمار دون مشاركة المصادر الخارجية.

أشكـــال التمويـــل الخارجـــي

تتعدد أشكال التمويل الخارجي بتعدد المعايير المستخدمة في ذلك، فقد تقسم المصادر الخارجية إلى عامة وخاصة تبعا لمصادرها، وتقسم بدورها هذه الأخيرة إلى الاستثمارات المباشرة وغير المباشرة، وقد تجزأ هذه الأخيرة إلى قروض سهلة والأخرى صعبة، أي وفق شروطها التجارية، لكن سوف نعتمد على تقسيم وتحديد أشكال التمويل الخارجي إلى ثلاثة أنواع وهي: المعونات، القروض الخارجية، الاستثمارات المباشرة. اعتمادنا على هذه الأشكال لم يكن لغرض معين سواء لبساطته وسهولة التعامل معه وفق ما تقتضيه دراستنا.

أولا: المعونات:

ينظر للمعونات الأجنبية على أنها نتائج لفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، وتمتد جذورها إلى خطة مارشال Marshall، والتي عن طريقها حولت الولايات المتحدة الأمريكية مبالغ ضخمة كمساعدة في إعادة بناء أوروبا بعد الحرب، وتعتبر المعونات من الدول الصناعية المتقدمة إلى الدول الفقيرة من أهم مصادر التمويل للدول النامية خاصة المنخفضة الدخل.وتكون المعونات الأجنبية من منح لا ترد وبالتالي لا تدخل في نطاق المديونية الخارجية

للدولة، وإلى قروض ميسرة ذو جهة تسدد تدخر في نطاق سياسة خارجية، و قروض ميسرة تتم وفق قواعد وشروط أيسر، وفي صورة نقدية أو عينية مشروعات معينة ومحددة، أو لبرامج أو قطاعات، ويتمثل عنصر اليسر فيها بانخفاض أو بعدم معدلات فائدة، وتكون فترات السماح فيها طويلة، إلى جانب كونها طويلة الأجل، بمعنى أنه لا يعد نوع من القروض الميسرة تحكمها قواعد تخرج عن نمط التي تحكمه قوى السوق. أن القروض التي تحكمها هذه القوى تخرج من نطاق المعونات.

وتعتبر المنح والمعونات الأجنبية من أهم مصادر خارجية كما سبق ذكر خاصة للدول الفقيرة، ويعود ذلك إلى عدم ملائمة قروض بنك دولي ومؤسسات تمويل دولية وعدم كفاية معونات التي تقدمها الهيئات الدولية الأخرى، وقد شكلت في سنة 1988 المعونات 6.6% من إجمالي الناتج الوطني لمجموعة الدول النامية شديدة الفقر، وبلغت سنة المعونات 40% من الناتج الوطني لكل من النشاد، موزمبيق، ملاوي وماي، كما بلغت 70% بالنسبة للصومال وتنزانيا[1]. وكل ما يمكن قوله عن المنح والمعونات أنها غير مرتبطة بالناتج المحلي ولا بمستوى الحاجة إليها بل هناك اعتبارات سياسية تحكمها، كما يلاحظ من خلال المعونات التي تستفيد منها الدول الفقيرة عدم وجود ارتباط بين هذه المعونات ودرجة تحسن الأداء الاقتصادي وذلك لأسباب منها:

- حجم المعونات، حيث نجد أن أغلب المعونات صغيرة الحجم وبالتالي لا تحقق ما تصبو إليه الدول النامية الفقيرة.
- معظم هذه المعونات توجه لأغراض ليست اقتصادية بل تحكمها كما سبق الذكر أهداف سياسية.
- أغلبية الدول التي تتلقى هذه المعونات تفتقر لسياسات ملائمة يمكنها من تحقيقها أغراضها. أحيانا قد تعاني الدول المستفيدة من المنح والإعانات مما يعرف باسم المرض الهولندي، وهو عبارة عن أعراض حدثت في الدول النفطية، حيث شهدت ثراء مفاجأ عقب اكتشاف النفط مما أدى إلى إنفاق تلك الثروة المفاجئة على سلع غير ضرورية، وخير مثال على هذا ما حدث في كل من تنزانيا وبوتان خلال السبعينات حيث تضاعفت أضعاف سلع المتداولة في التجارة في كل دولة منها بنسبة تبلغ 15% بفضل ارتفاع المعونات التي تتلقاها هاتان الدولتان[2].

لكن رغم ذلك فإن المعونات قد لعبت دورا أساسيا في مساعدة بعض الدول الفقيرة في مواجهة المشاكل التي تعاني منها، ولو مؤقتا كتوفير الغذاء وبعض الخدمات الأساسية كالتعليم والصحة وغيرها. وهناك مصدران للمعونات الرسمية وهما المساعدات أو المعونات الوحيدة المصدر والتي تتمثل في المعونات الثنائية، أي التي تستند إلى علاقات ثنائية بين الدول المانحة والدول المستفيدة ومعونات جماعية والتي تقدمها الهيئات الدولية والإقليمية المتخصصة في مجال التنمية الاقتصادية أو كما تسمى بالمعونات المتعددة الأطراف.

وتتمثل المعونات الثنائية الجانب في المنح والقروض التي تعقدها الدول المانحة مع الدول المستفيدة وهي تعقد بشكل رسمي، وخير مثال على ذلك مشروع مرشال، وكذلك بعد حصول بعض الدول الإفريقية والآسيوية على استقلالها داومت الولايات المتحدة في تدعيمها هذه الدول على شكل إعانات، لكن الهدف من وراء هذه المساعدات الأمريكية بعد الحرب هو ما يمكن تسميته بالأنانية، حيث كان الهدف في تلك المرحلة هو محاصرة الدول الاشتراكية لضمان الوصول للموارد الطبيعية التي تحتاجها الصناعات الأمريكية، إلى جانب ذلك شيوع مفهوم خدمة التنمية للأمن والاستقرار، وتعميق مصلحة الدول الحديثة في خدمة النظام الرأسمالي العالمي، وبصفة عامة فإن الهدف من الإعانات الأمريكية للدول النامية هو خدمة مصالحها رغم الشعارات التي ترفعها في هذا المجال.

مع ذلك قد نجد بعض الدول التي تعتبر أن عليها التزاما أدبيا نحو الدول الفقيرة وإن المعونات تعمل على تعديل الفروقات بين الدخول، لكن رغم ذلك تبقى المصلحة هي السائدة في هذا الجانب.

مما يؤكد هذا الرأي ما دعت إليه الأمم المتحدة في مؤتمرها للتجارة والتنمية، حيث دعت الدول الغنية إلى تحقيق هدف جديد يتمثل في بلوغ 0.7% من الناتج الوطني يقدم كإعانة للدول الفقيرة، ووافقت خمس دول على بلوغ ذلك وهي: هولندا، النرويج، السويد، الدنمارك، فرنسا، إلا أن معظم الدول الغنية لم تبدي أي موافقة وحتى الولايات المتحدة الأمريكية حيث لم تبلغ المساعدات الإنمائية الرسمية لها في سنة 1991 سوى 0.20 % من الناتج المحلي وذلك حسب تقرير البنك العالمي لسنة 1993 في تقريره عن التنمية في العالم.

كما يدعم الرأي السابق في أسباب تقديم المعونات الثنائية هو التراجع الكبير الذي شهدته خلال الفترة الأخيرة، نتيجة للتغيرات الاقتصادية والسياسية التي طرأت على الساحة الدولية وأهمها انهيار الكتلة الشرقية والتي لم تصبح مشكلة للدول الرأسمالية.

أما المعونات الأجنبية المتعددة الأطراف فتتمثل في المنح والقروض الميسرة التي تقدمها الهيأة الدولية المتعددة الأطراف للدول النامية.والقروض المقدمة من هذه الهيأة والمنظمات تأخذ شكلان، فهي إما قروض سهلة، أو ميسرة بسعر فائدة منخفض أو بدون فائدة كما سبق الذكر، وتقدم هذه القروض وفقا لضوابط معينة من أهمها:[3]

- انخفاض متوسط الدخل الفردي السنوي 375 دولار.
- معاناة الدولة من مشكلات حادة في ميزان المدفوعات، تحد من قدرتها على الاقتراض بالشروط التجارية.
- توفر الاستقرار السياسي والاقتصادي والرغبة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

أما الشكل الثاني من المعونات الأجنبية المتعددة الأطراف فيتمثل في القروض العادية أي تلك القروض التي تعقد بسعر فائدة أعلى من النوع السابق ذكره، ويكون آجال استحقاقها طويل بمعنى أنها قروض طويلة الأجل.

ولتقييم دور المعونات في التنمية نجد أن هناك بعض النواحي الايجابية لهذا المصدر مع ذلك نجد لها نواحي سلبية، ففي الجانب الإيجابي نجد أن أغلب المعونات توجهت إلى دول نامية في حاجة ماسة إليها، رغم أن بعض المعونات التي تقدمها لدول أخرى لأسباب غير اقتصادية، إلى جانب ذلك قررت الدول الغنية إلغاء جميع ديون الدول الأشد فقرا، مما أدى إلى توجهها إلى أغراض أخرى بدلا من تسديد الديون. وبالتالي تحقيق بعض أهداف التنمية خاصة في المجال الاجتماعي، كالصحة والتعليم.

أما في ما يتعلق بالجانب السلبي، فنجد أن اغلب المعونات الثنائية تكون على شكل معونات مقيدة، بحيث تلزم الدول المستفيدة إلى توجيهها إلى الأغراض المحددة بها كشراء السلع والمستلزمات من الدول المانحة، أو قد تأخذ المعونات شكل، تقييد مزدوج أي تحديد المشروع الذي يجب أن تموله المعونات، إلى جانب إنفاقها على سلع مستوردة من الدول المانحة. وبالطبع أن هذا التقييد كثيرا ما يتعارض مع مصالح الدول الفقيرة فيما يتعلق بنوع وسعر السلع.

إضافة إلى الجانب السلبي السابق نجد أن اغلب المعونات كانت أهدافها سياسية، حيث يعتبر تسييس المعونات من الصفات البارزة لها، وخير مثال على ذلك المعونات التي تحصل عليها كل من إسرائيل، مصر، والباكستان والفلبين وتركيا من الولايات المتحدة الأمريكية. ويضيف عدد من الاقتصاديين مجموعة من سلبيات المعونات وهي:

- يترتب على المعونات بمرور الوقت تسييس السياسات الاقتصادية المحلية، بمعنى البحث على المساعدات بدلا من القيام بالتنمية وبالتالي يترتب على ذلك فقدان مبدأ الاعتماد على الذات، ولقد عبر أحد الاقتصاديين بأن الدول النامية في حاجة إلى مساعدة تساعد على التخلص من المساعدة.

وتظهر النتائج التجريبية أن الزيادة في المعونات والقروض تسبب في تخفيض الإيرادات المحلية للبلد على الرغم من اختلاف الآثار المنفصلة لهذين العنصرين(المعونات، القروض)، فالزيادة في القروض تؤدي إلى زيادة في الإيرادات الحكومية في المدى القصير، بينما الزيادة في المنح تسبب في هبوط الإيرادات العامة في المدى المتوسط، ووفق هذه الدراسة فإن زيادة المنح بمتوسط4% من الناتج المحلي أدى إلى انخفاض الإيرادات بنحو 1.1% من الناتج المحلي الإجمالي.(4)

وتجدر الإشارة في هذا الجانب أن هناك معونات محدودة مصدرها الدول النامية كالمملكة العربية السعودية وبعض الدول المصدرة للنفط، وهذه المعونات كانت متواجدة قبل 1974، ففي الستينات كان هناك برنامج التعاون المالي مع بعض الدول النامية.(5)

إلى جانب ذلك ظهرت نوع من المعونات يسمى بالائتمان المختلط، حيث يتم بمقتضاه منح ائتمان يسمح بالشراء من الدول المتقدمة على أساس سعر الفائدة السائد، ظهر هذا النوع في فرنسا أواخر السبعينات، والهدف من هذا النوع هو زيادة صادرات الدول المتقدمة، ولقد اتجه هذا النوع من الإعانات إلى الدول التي أحرزت تقدما ملموسا، ورغم أن له جوانب ايجابية فان بعض الدول قد عارضته ومن بينها الولايات المتحدة الأمريكية في البداية على أساس عدم عدالته إلا أنها أخذت في ممارسته.

ثانيا: القروض الخارجية:

نقصد بها تلك القروض التي تحصل عليها الدول النامية من حكومات أجنبية، أو من طبيعي أو معنوي مقيم خارج الوطن، وتلجأ الدول إلى الاقتراض من الخارج لحاجتها شخص

لرؤوس الأموال ولعدم كفاية الوسائل التمويلية المحلية، أو لحاجتها للعملات الأجنبية سواء لتغطية عجز ميزان المدفوعات، أو قد تقترض للحصول على ما يلزمها من سلع رأسمالية أو استهلاكية.

وبصفة عامة هناك أسباب داخلية وأخرى خارجية تدفع إلى الاقتراض الخارجي، وتتمثل الأسباب الداخلية في العجز المستمر في ميزان مدفوعات الدول النامية، عجز الموارد المحلية لمواجهة تمويل التنمية، ارتفاع النفقات العسكرية بسبب تزايد المشاكل الداخلية، والنزاعات المستمرة بين مختلف الدول النامية، ويضاف إلى ذلك أسباب خارجية ذات دور كبير في دفع الدول النامية إلى الاقتراض الخارجي حيث تعتبر أهم من الأسباب الداخلية وتدخل بنسبة 80% في إحداث أزمة المديونية وتتمثل في الكساد وتدهور شروط التبادل التجاري، الصدمات البترولية وسياسات الإقراض الدولية، ارتفاع أسعار الفائدة وتقلبات أسعار الصرف كل هذه العوامل الداخلية منها والخارجية ساهمت مجتمعة في لجوء أغلب الدول النامية إلى الاستدانة من الخارج.

أ- **القروض الرسمية الحكومية**: ويقصد بها تلك التي تعقدها الدول لغرض الحصول على تمويل لتنفيذ بعض المشروعات التنموية، بمعنى آخر هي تلك التي تمنحها الحكومة الأجنبية سواء كان ذلك للحكومة أو القطاع الخاص.

ب- **القروض الرسمية المتعددة الأطراف**: وهذه القروض تُعقد مع الهيئات الدولية والإقليمية مثل صندوق النقد الدولي، صندوق النقد العربي..إلخ.

ج- **القروض الخاصة**: أي الاقتراض من سوق النقد الدولي حيث تعمل البنوك التجارية العملاقة، أي تلك التي تحصل عليها الدول من الأفراد أو الهيئات الأجنبية الخاصة وتأخذ القروض الخاصة أشكالا معينة فهي قد تكون على شكل:

- تسهيلات الموردين، أو قروض الصادرات أي تلك التي تقدمها الشركات الأجنبية الخاصة والمستثمرين وتكون مضمونة من طرف الحكومة.
- قروض البنوك التجارية الأجنبية وهي عبارة عن تسهيلات مصرفية تحصل عليها الدول النامية من بنوك خاصة أجنبية وتتميز بكونها قصيرة الأجل وبأسعار فائدة مرتفعة.

- الاكتتاب في السندات والأسهم التي تصدرها الدولة والمشروعات، حيث تلتزم الدول النامية المصدرة للسند بالوفاء بقيمته والفوائد المستحقة عليه عند حلول أجل استحقاقها.

وهناك تقسيمات أخرى للقروض، وتتعدد حسب المعايير المستخدمة في ذلك، فقد تقسم القروض حسب طبيعتها، أو حسب شروط تقديمها، أو حسب مدتها أو حسب محتواها.

ولقد توسعت الدول النامية في الاقتراض من الخارج اعتقادا منها أن عملية الاقتراض تحقق معدلات مرتفعة للتنمية، وتناست أو تجاهلت المشكلة الكبيرة التي تعاني منها في الوقت الحالي، وهي مشكلة الديون الخارجية الناجمة أما عن ارتفاع قيمة القروض المختلفة، أو نتيجة لسوء استخدام هذه القروض في تمويل المجالات الاستهلاكية بدلا من المجالات الإنتاجية أو في المجالات الإنتاجية المنخفضة العائد، ذلك ما يخلق مشاكل للدول النامية تتمثل في الآثار التالية:

1- الآثار النقدية: يقصد بها العبء الذي يتركه القرض على ميزان المدفوعات وعلى الميزانية العامة وميزانية النقد الأجنبي وتظهر هذه الآثار في ثلاث مراحل:

- مرحلة الحصول على القرض، يزداد الجانب الدائن في حساب رأس المال من ميزان المدفوعات وتزداد حصيلة النقد الأجنبي.
- عند الإنفاق يؤدي إلى زيادة تشغيل عناصر الإنتاج، بمعنى زيادة الدخول، ويكون الأثر الحقيقي على الناتج الوطني الإجمالي، ويتوقف هذا الأثر على الغرض الذي انفق من أجله القرض.
- سداد القرض: يعني العبء النقدي المباشر، حيث تزداد المدفوعات وتقل حصيلة النقد الأجنبي. والاقتراض من الخارج يرتبط بمدى قدرة الاقتصاد الوطني على تحمل الأعباء والتي تعتبر ضغطا على الموارد المتاحة للاستهلاك والاستثمار والإنتاج.

2- الآثار الحقيقية: يقصد بها الآثار المباشرة وغير المباشرة التي تتركها القروض الخارجية على كل من الدخل الوطني والناتج الوطني والاستثمار والعمالة.

فعند حصول الدولة على القرض لا يمكن ملاحظة أي آثار إلا تلك المتمثلة في زيادة النقد الأجنبي، وهذا الأثر يعتبر في الأصل أثر نقدي كما تم الإشارة إليه، أما عند استخدام القرض وإنفاقه فتظهر الآثار الحقيقية للقروض الخارجية والتي تتمثل في:

- زيادة الناتج الوطني بسبب زيادة القوة الشرائية الناتجة على استخدام القروض الخارجية.
- ينتج أحيانا حالات من التضخم نتيجة زيادة الدخول عن السلع المنتجة والخدمات، وفي أغلب الأحيان تظهر هذه الظاهرة التي ترافق عملية التنمية، لأن هناك فترة تفصل بين العائد من الاستثمارات والإنفاق عليه.
- زيادة العبء على الأجيال القادمة إذا تم توجيه القرض للمجالات الاستهلاكية.

أما في مرحلة سداد القرض فتظهر جليا عدة آثار حقيقية وهي:

- نقص القدرة الشرائية.
- ارتفاع العجز في ميزان المدفوعات.
- انخفاض قيمة العملة المحلية.
- نتيجة تزايد أعباء المديونية سوف تتأثر مستويات معيشة المجتمع.

إذا نلاحظ من الآثار السابقة أن هناك أثار ايجابية وأخرى سلبية واعتمدنا إلى هذا الأسلوب في تقسيم الآثار لتوضيح الجانب الإيجابي من القروض لأن أغلب الدراسات في هذا المجال تسرد الآثار السلبية دون الإيجابية.

ولتمكين الدول النامية من تحقيق أقصى فعالية وتجنب الآثار السلبية بدرجة كبيرة يجب مراعاة مايلي:

- رغم أن سلطة الدول في الاقتراض من الخارج أقل منها في حالات القروض الداخلية، بمعنى أنها لا تستطيع إجبار دولة أجنبية أو طرف أجنبي على إقراضها، إلا أنها يجب أن تراعي عند الاقتراض من الخارج شروط التعاقد والتي تقل فيها الجوانب السلبية كالعوامل السياسية.
- يجب على الدول النامية عدم اللجوء إلى الإسراف في الأموال المقترضة واستخدامها في المجالات الإنتاجية خاصة المرتفعة العائد، وتخصيص جزء مهم منها للقطاع الخاص وعدم الاكتفاء بتمويل القطاع العام، ويستدعي الأمر الإشارة إلى عدم تركز اهتمام الدول بصفة خاصة على القروض، في مجال التمويل الخارجي لأن هناك أساليب أخرى تمكنها من الحصول على الموارد الأجنبية، غير القروض الخارجية كالاستثمار المباشر، خاصة إذا كان الاهتمام هو إنشاء مشروعات إنتاجية باستخدام التكنولوجيا

المتقدمة، لأن هذا النوع الأخير من أساليب التمويل توفر مجموعة من المزايا فبالإضافة إلى العنصر المهم وهو الجانب التمويلي، فهو يوفر خبرات إدارية وتكنولوجية ومهارات فنية وقدرة على الوصول للأسواق العالمية، لكن ذلك لا يعني خلو هذا الأسلوب من الجوانب السلبية ذلك ما سوف نلاحظ بالتفصيل.

ثالثا: الاستثمار الأجنبي المباشر:

يختلف الاستثمار المباشر عن الاستثمار في الأوراق المالية من أن الأول ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء أو كل الاستثمارات، هذا بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع المعين مع المستثمر الوطني في حالة الاستثمار المشترك أو سيطرته المطلقة للمشروع، فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية، والتكنولوجية والخبرة الفنية إلى الدول النامية، أما في الثاني أي الاستثمار في الأوراق المالية فهو ينطوي على تملك الأفراد والهيئات والشركات على بعض الأوراق المالية دون ممارسة أي نوع من الرقابة أو المشاركة في تنظيم وإدارة المشروع الاستثماري، ويعتبر الاستثمار في الأوراق المالية استثمار قصير الأجل بالمقارنة بالاستثمار المباشر[6]. ويمثل الاستثمار المباشر في الدول النامية أحد الاهتمامات الحالية، ويتركز الجدل حول هذا النوع من الاستثمارات، إلى جانب مجموعة من المحاور الناتجة عن هذا الأسلوب التمويلي، ومن بين هذه المحاور الجدوى الاقتصادية والاجتماعية والسياسية لهذه الاستثمارات، إلى جانب دوافع الاستثمار في الدول النامية.

وتشير الدراسات الإحصائية في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر أنه شهد نموا متسارعا في الفترة الأخيرة حيث بلغ سنة 1995 إلى 129 مليار دولار[7]، لكن الشيء الملاحظ في هذه الاستثمارات أنها تركزت على مجموعة محددة من الدول كدول أمريكا اللاتينية وجنوب شرق آسيا والصين، وبالرغم من الارتفاع الكبير في قيمة هذه الاستثمارات الخاصة خلال السنوات الماضية، وتزايدت أهميتها كمصدر للتمويل وتبين الدراسة أن اغلب هذه الاستثمارات كانت من نصيب عشرون دولة تأتي في مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية بمجموع بلغ 84.6 مليار دولار، ثم بريطانيا 30 مليار دولار وفرنسا 21مليار دولار.[8]

إن هذا النمو في الاستثمارات المباشرة يثير تساؤلا مهما في مدى جدوى هذه الاستثمارات الأجنبية للدول المضيفة أي الدول النامية، ولتحديد ذلك سوف نلجأ إلى عرض وجهات النظر لكل من المدرسة الكلاسيكية والحديثة.

يعرض الاقتصادي أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تنطوي على مساوئ كثيرة ويكون أهلها أكثر ضرراً على المجتمع، أي أن الحديث الوحيد هو الشركات المستثمرة أي الأجنبية، ويستند وجهة نظرهم إلى عدد من المبررات، وهي:

ضعف حجم رؤوس الأموال المستثمرة في الدول المضيفة.

تقوم الشركات المستثمرة بتحويل الجزء الأكبر من أرباحها إلى الدولة الأم.

منتجات الشركات المستثمرة لا تلائم أنماط الاستهلاك في الدول المستضيفة مما يؤدي إلى خلق نمط استهلاكي جديد.

- التكنولوجيا المستخدمة من طرف هذه الشركات لا تتلاءم ومستويات الدول المضيفة.
- الشركات الأجنبية تؤثر على سيادة الدولة واستقلالها من حيث اعتماد التقدم التكنولوجي في الدول المضيفة على دول أجنبية وكذلك خلق التبعية الاقتصادية، إلى جانب الضغوطات السياسية التي تمارسها هذه الشركات.
- قد يؤدي هذا النوع من الاستثمارات إلى خلق فجوة في الدخول داخل المجتمع عن طريق الأجور المرتفعة التي تمنحها.

الملاحظة الأولية لرأي المدرسة الكلاسيكية نجد أن الاستثمارات المباشرة عن طريق الشركات الأجنبية لا جدوى لها بالنسبة للدول النامية، وآثارها كلها سلبية، وتبقى هذه الشركات والاستثمارات هي المستفيد الأول من ذلك.

أما بالنسبة للنظرية الحديثة والتي تفترض أن هناك مصلحة مشتركة بين كل من الدولة المضيفة، والشركات والمؤسسات التي تقوم بعملية الاستثمار. ويرى أصحاب هذه النظرية أن الاستثمار المباشر في الدول المضيفة يحقق ما يلي:

- استغلال الموارد المالية والبشرية المحلية وبالتالي الاستفادة منها.
- تحقيق التكامل الاقتصادي بين قطاعات الإنتاج والخدمات عن طريق المساهمة في خلق علاقات اقتصادية بينها.
- يشجع الصادرات عن طريق منتجات هذا الاستثمار وهذا ما ينتج عنه كذلك تقليل الواردات.
- دخول رؤوس أموال أجنبية مما يخلق زيادة في فرص الاستثمار وزيادة الدخول.

- المساهمة في تكوين الأيدي العاملة الفنية.
- نقل التقنيات التكنولوجية في مجالات الإنتاج والتسويق وممارسة الأنشطة والوظائف الإدارية وغيرها.

نلاحظ حسب رأي هذه النظرية أن هناك مزايا عديدة تستفيد منها الدول المضيفة، إلا أنه في الواقع يجب أن نعترف أن هناك بعض المشاكل التي تصاحب الاستثمارات المباشرة في الدول النامية والناتجة أصلا من عدم تطابق بين أهداف الشركات المتعددة الجنسيات والدول المضيفة، ولكن يجب أن نذكر بأن المنافع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي يمكن للدولة المضيفة الحصول عليها من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، تتوقف إلى حد كبير على سياستها الخاصة بهذه الاستثمارات، وعلى دوافع وممارسات الشركات الأجنبية، وتأخذ الاستثمارات الأجنبية المباشرة صورة من هذين الصورتين.

أ- الاستثمارات الأجنبية المباشرة الثنائية.

ب- الاستثمارات المباشرة للشركات المتعددة الجنسيات.

أ- الاستثمارات الأجنبية المباشرة الثنائية: ونقصد بذلك تلك المشروعات المشتركة بين الشريك الأجنبي سواء كان قطاع خاص أو قطاع حكومي أو منظمة دولية، والشريك المحلي بأشكاله المختلفة كذلك، وفي الواقع نجد أن المستثمرين الأجانب الخواص يميلون إلى المشاركة مع القطاع الخاص المحلي، لاعتقادهم بأن المستثمر الخاص المحلي أكثر استعدادا من المشروعات العامة المحلية، لكن رغم ذلك نجد أن هناك انتشارا واسعا لمبدأ المشاركة للحكومات المضيفة للمستثمر الأجنبي الخاص.

ب- الشركات المتعددة الجنسيات: أول ما يتبادر في ذهن المواطنين في الدول النامية عند تناول موضوع الاستثمارات الأجنبية المباشرة هو الشركات الكبيرة أو الشركات متعددة الجنسيات، وقد يكاد أن يرتبط مفهوم الاستثمارات المباشرة بمفهوم الشركات المتعددة الجنسيات، وتتميز بصفة عامة هذه الشركات بكون مقرها يتواجد في الدول المتقدمة أما مختلف أنشطتها فتكون في الخارج، ويفضل معظم الخبراء الاقتصاديين والأكاديميين بتسميتها بالشركات العابرة للقارات. وعلاقتها بالاقتصاد الدولي علاقة وثيقة نظرا لما تمتلكه من ارتباطات واسعة بالمسائل المتعلقة بالسياسات التجارية وأنظمة الصرف الأجنبي وموازين مدفوعات الأقطار المختلفة والتمويل الدولي..إلخ. وتتجلى سيطرتها الاقتصادية في حقيقة

أساسية وهي التحكم بأكبر جزء من الإنتاج العالمي، ولقد بلغت صادرات فروع الشركات الأمريكية في أواخر السبعينيات أكثر من خمس جميع صادرات الولايات المتحدة الأمريكية[9]، ولقد شاعت فكرة خاطئة وهي أن معظم الاستثمارات المباشرة للدول الصناعية يتم في الدول النامية، ومع ذلك فان الدول المتقدمة تميل إلى الاستثمار في بعضها البعض وليس في الدول النامية، حيث نجد في هذا الإطار ثلاثة أرباع الشركات الفرعية للشركات المتعددة الجنسيات في السوق الأوربية المشتركة أو في شمال أمريكا، كما نجد مغالطة أخرى وهي أن معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة للدول الغنية في الدول الفقيرة يعكس محاولة من قبل الشركات المتعددة الجنسيات لنقل الصناعات التحويلية إلى الدول النامية للاستفادة من العماله الرخيصة، صحيح أن بعض هذه الشركات تتبع هذا السبب، لكن نجد أن مجموع الاستثمارات بالصناعات التحويلية لم تزد عن 38% من تدفق الاستثمار في الدول الغنية إلى الدول الفقيرة.[10]

وللشركات المتعددة الجنسيات مجموعة من المنافع التي تحققها للدول النامية بصفة خاصة، وهذه المنافع بالإضافة على انتقال رؤوس الأموال. تتمثل في كون الشركات المتعددة الجنسيات تؤدي إلى زيادة إيرادات الدولة، وبالتالي إمكانية تحقيق مدخرات حكومية، وذلك عن طريق زيادة نشاط هذه الشركات والاستفادة من وفرات الإنتاج، لأن هذه الشركات كثيرا ما تنجح بسبب إنتاجها الضخم ولسياستها التسويقية في تخفيض نفقات الإنتاج، وكما تمكن الدول النامية من الاستفادة من فنون الإنتاج الحديث، ويلاحظ من هذه الفوائد التي تحصل عليها الدول النامية أنها في الواقع ما هي إلا عبارة عن مزايا اللجوء إلى الاستثمار المباشر، و الذي تقدمه النظرية الحديثة واعتمدنا الى إعادة ذلك لكي ندرج مباشرة بعض الآثار السلبية التي تنتج عن هذه الشركات من وجهة الدول النامية، ثم نتطرق إلى مزايا وعيوب الشراكة من وجهة نظر الطرف الأجنبي أي الشركات المتعددة الجنسيات.

ولعل أهم النتائج السلبية من الشركات المتعددة الجنسيات على الدول النامية هي:

- تحويلات الأرباح إلى الخارج حيث تلجأ هذه الدول إلى تحويل الأموال التي كان يتعين إعادة استثمارها، وينتج عن ذلك آثار سلبية على سوق الصرف الأجنبي وبالتالي تعميق المشكلة الأساسية المتمثلة في ندرة العملة الأجنبية.

- تحمل الدول النامية مجموعة من الأعباء في سبيل جذب وجلب الشركات المتعددة الجنسيات، تتمثل في تخفيض الضرائب والامتيازات التي تمنحها لهذه الشركات كانخفاض أسعار المواد الأولية والأراضي لإقامة المصانع..الخ. وكثيرا ما يترتب على تنافس الدول النامية في جذب الشركات أن تفوق التكاليف والأعباء المنافع التي تحصل عليها هذه الدول. لذلك ظهرت مجموعة تنادي بضرورة وضع قواعد لترشيد ما تقدمه الدول النامية من حوافز.
- السلوك الاحتكاري الذي تمارسه هذه الشركات في الدول النامية، حيث وصلت الأمور في بعض الدول أن هذه الشركات تسيطر على الأوضاع الاقتصادية جملة، وعلى الأوضاع السياسية كذلك، لدرجة أنها أصبحت قادرة على تغيير القوانين وتشكيل الحكومات التي تخضع لمصالحها.
- إنتاج سلع لا تلائم استهلاك المستهلكين في الدول النامية وغير الضرورية أصلا، وقد تكون أحيانا غير صحية والتي أقلعت عن إنتاجها في الدول المتقدمة كصناعة بعض الملابس المصنوعة من الألياف الصناعية غير سليوزية مثلا، وإنتاج السجائر ذلك ما يوضح زيادة استهلاك بعض المنتجات في الدول النامية رغم اختفائها أصلا في الأسواق المتقدمة
- التلاعب في تقسيم حقوق الاختراع، فالدول النامية تدفع رسوم وأتاوات مقابل الحصول على التقنية الأجنبية، وهذه الرسوم وحقوق الاختراع يتم تحويلها من فرع من فروع إحدى الشركات في دولة نامية إلى المركز الرئيسي في الخارج، يتم التلاعب في حساب تلك الإتاوات لأن السعر أو قيم الإتاوة لا يتحدد بفعل قوى السوق وبالتالي من الصعب التعرف على الأرقام الفعلية، ويضاف إلى كل ذلك أن الشركات المتعددة الجنسيات عادة ما تستخدم التكنولوجيا الكثيفة لرأس المال مع العلم أن الدول النامية تزخر بيد عاملة وتنتشر البطالة بأشكالها المختلفة في هذه الدول.

رغم هذه العيوب التي تراها الدول النامية من الشركات المتعددة الجنسيات فإنها تبقى من بين أساليب التمويل الأجنبي، وهذا لا يعني أن هذه الشركات راضية كل الرضا على استثماراتها في الدول النامية، بل هناك رأي لهذه الشركات حول استثماراتها في الدول النامية،

ويمكن في هذا الخصوص أن نحدد كل من المزايا والعيوب من وجهة نظر الشركات المتعددة الجنسيات في حالتين، الحالة الأولى تتمثل في حالة التملك الكلي للمشروع، والحالة الثانية في حالة الشراكة مع الدول المضيفة.

الحالة الأولى: حالة التملك الكلي للمشروع: من أبرز المزايا التي تستفيد منها الشركات متعددة الجنسيات هي:

- توفر الحرية الكاملة في الإدارة وبالتالي التحكم في جميع النشطات والسياسات الإنتاجية.
- نتيجة انخفاض تكاليف الإنتاج في الدول النامية فإن الشركات سوف تحقق أكبر حجم من الأرباح.
- إن الملكية الكلية والطلقة للمشروع تقضي على المشاكل التي قد تنتج في حالة المشاركة.
- في حالة نجاح الشركات المتعددة الجنسيات في بناء صورة جيدة لها في الدول النامية، ذلك ما يمكنها من التوسع في مجال الإنتاج والتسويق، إلى جانب إمكانية الحصول على الترخيصات والتسهيلات في جميع الميادين.

أما بالنسبة للعيوب التي قد تراها الشركات المتعددة الجنسيات في هذا الجانب، فإنها تعتبر ضئيلة، ويمكن اعتبارها لا تتمثل سوى في تلك الناجمة عن المخاطرة في المجال التجاري لا غير، مثل ذلك التأميم والمصادرة والتصفية الجبرية أو التدمير الناجم عن عدم الاستقرار السياسي أو الحروب الأهلية في الدول النامية، حيث تعتبر هذه الأخيرة من أكثر الأمور المقلقة للشركات المتعددة الجنسيات العاملة في الدول النامية.

الحالة الثانية: حالة الاستثمار المشترك: سوف نعتمد على نفس الأسلوب السابق بمعنى نبدأ بالمزايا من وجهة نظر الشركات المتعددة الجنسيات، ثم العيوب التي تراها هذه الشركات. فبالنسبة للمزايا فهي متعددة ومنها سهولة حصول الشركات على موافقة الدول المضيفة في حالة نجاحها على إنشاء وتملك المشروعات تملكا مطلقا بعد ذلك، هناك بعض الأنشطة التي تراها الدول النامية بأنها إستراتجية وبالتالي لا تسمح للقطاع الأجنبي الاستثمار فيها مما يجعل الاستثمار المشترك من أكثر أشكال الاستثمار تفضيلا لدى الشركات المتعددة الجنسيات،

حيث يعتبر هذا النوع من أفضل الأشكال التي تحقق للشركات قدرة في التحكم والرقابة على أنظمتها، وتحقيق قدرا معقولا من الأرباح.

كما تفضل الشركات المتعددة الجنسيات هذا النوع من الاستثمار في حالة عدم توفر الموارد المالية والبشرية والمعرفة التسويقية الخاصة بالسوق الأجنبي، كما أن هذا النوع من الاستثمار يتناسب مع الشركات المتعددة الجنسيات ذات الحجم الصغير، كما تقلل من الأخطار التي قد تحيط بالمشروع في حالة وقوع الأخطار في التقديرات، وكذلك تذليل الكثير من الصعوبات والمشاكل البيروقراطية، ويساعد على التعرف بسرعة على طبيعة السوق المضيف، وعلى كل الجوانب المحيطة به، ويعتبر الاستثمار المشترك أفضل وسيلة للتغلب على القيود التجارية، والجمركية المفروضة من الدول النامية، كما أن الميزة الأساسية في الشراكة هو العنصر النفسي الذي يشعر به المواطنون داخل الدولة المضيفة وهو أن وجود الطرف الوطني في المشروع الاستثماري يسهل أمام الشركات المتعددة الجنسيات حل المشكلات الخاصة باللغة والعلاقات العمالية والإنسانية والاجتماعية والثقافية، التي تواجه كافة الأنشطة وكذلك يقضي حتى على المشاكل الاقتصادية حيث يسمح مثلا الحصول على القروض المحلية والمواد اللازمة بسهولة.

أما الشق الثاني والخاص بالعيوب فيتمثل في:

- احتمال وجود تعارض في المصالح بين الشركات والدول المضيفة، كإصرار الطرف المحلي على نسبة معينة من الأرباح، أو نسبة معينة من المساهمة برأس المال المشروع الاستثماري، الشيء الذي لا يتفق وأهداف هذه الشركات.
- ارتفاع درجة الخطر غير التجاري، حيث تلجأ الدول المضيفة أحيانا إلى إقصاء الشركات المتعددة الجنسيات من المشروع.
- أحيانا يتأثر المشروع المشترك سلبا نتيجة انخفاض القدرات المالية والفنية للدول المضيفة مما يقلل من فعالية المشروع في المدى الطويل.
- وضع قيود تعرقل نجاح الاستثمار في حالة كون الطرف الوطني الحكومة.

رغم ما سبق من مزايا وعيوب الشركات المتعددة الجنسيات حسب ما تراه الدول النامية وهذه الشركات تبقى أداة هامة للدول النامية، للحصول على رؤوس الأموال التكنولوجيا وأسواق التصدير، كما باتت المشاريع المُقامة ضمن أنشطة الشركات المتعددة

الجنسيات جزء من الرأسمالية العالمية، وهو ما يطلق عليها أحيانا بالاندماج الرأسمالي عبر الجنسيات.

كما تبقى الدول النامية كسوق استثماري كبير للشركات المتعددة الجنسيات هذه الشركات رغم ما تراه من عيوب، في التخلص على القيود التي تعيقها في الدول المتقدمة والاستفادة من العمالة الرخيصة، وكذلك بقية عناصر الإنتاج الأخرى، مما يمكنها من فرض السيطرة والتحكم في الأسواق العالمية، وبالتالي مكافحة المنافسة إلى جانب التخلص من السياسات الاقتصادية المفروضة عليها في الأقطار الأم كمكافحة الاحتكار والمحافظة على البيئة، حيث تجد هذه الشركات مجال خصب في الدول النامية للتخلص من جميع القيود والمشاكل التي تعاني منها داخل الدول المتقدمة، ومن أمثلة ذلك التمتع بالمزايا الضريبية، كالتخفيضات والإعفاءات أو التخلص الكلي منها في الدول النامية، ويضاف إلى كل ذلك هو سرعة تكيفها مع الأنظمة السياسية والاقتصادية، حيث تصبح هذه الشركات في الدول النامية صاحبة القرار السياسي والاقتصادي وهذا مالا و لم تجده في الدول الأم.

كما أن هناك عامل آخر يعتبر مهم جدا للشركات المتعددة الجنسيات لا يمكن لها تحقيقه إلا بعملية الاستثمار في الدول النامية، و لم تفصح أصلا هذه الشركات عن هذا العامل ضمن أهدافها، إلا أننا نستطيع استخلاصه فيما يسمى بالتنظيم الصناعي حيث تبين هذه النظرية العلاقة بين الربح والاستقرار، وترى أنه حتى في الأسواق الوطنية في ظل احتكار القلة لا تحاول الشركات الكبيرة تعظيم الأرباح المشتركة على مستوى الصناعة ككل، بينما تحافظ على الاستقرار بالقدر المستطاع، ويتحقق ذلك إذا كانت قوة السوق مزرعة على عدد قليل من المنشآت، ويتطلب ضمان الاستقرار أكثر من أي شيء آخر عرقلة دخول منشآت جديدة للسوق، وإحباط أي عمل من شأنه تخفيض حصة الشركة من سيطرتها على سوق القلة. وإذا قمنا بإسقاط هذه الملاحظة على مستوى السوق الدولية، حيث نجد ألاف من الشركات المتعددة الجنسيات ورغم انخفاض الاحتكار، لكن هناك شركات احتكار القلة لا زالت تسيطر على الاستثمار الأجنبي المباشر، ولا يمكن لهذه الشركات تحقيق الاستقرار إلا بالاستثمار في الدول النامية، وبالتالي سوف تحقق الأرباح والاستقرار في السوق الدولية وبنفس الطريقة السابقة الذكر على المستوى الوطني، لكن في هذه الحالة لا يتم تقويم المشروع في الدول النامية

على أساس تأثير هذا الاستثمار على الربحية العالمية للشركة وما يترتب عن ذلك الاستثمار من انعكاسات على استقرار الشركة.

خاتمة واستنتاجات:

يبقى التمويل الخارجي مصدرا ضروريا لتمويل التنمية بالنسبة للدول النامية، لكن يجب على هذه الدول الاعتماد على المصادر والإمكانيات المحلية واستخدام معايير وعوامل الكفاءة المستخدمة في الاقتصاد الجزئي والتي سبق الإشارة إليها لأن المدخرات الأجنبية تؤدي إلى ترك آثار سلبية وواضحة إن لم يتم التعامل معها بشكل علمي صحيح، وعلى الدول النامية اللجوء إلى بعض الوسائل والسياسات لتخفيف من أعباء المديونية الخارجية وقد تكون هذه الوسائل إما قصيرة الآجل أو طويلة الآجل، ومن بين هذه الوسائل الحد من نمو الديون القصيرة الآجل المتمثلة في تسهيلات الموردين والتسهيلات المصرفية، خاصة الموجهة للمجال الاستهلاكي ومراقبة تلك الموجة إلى المجال الاستثماري، كما سيستدعي الأمر توقيف القروض الطويلة الآجل الموجهة للاستهلاك. أما بالنسبة للقروض الطويلة الأجل والخاصة بالاستثمار فيجب أن يراعي فيها بعض الشروط كفترة السماح، بحيث يجب بأن لا يقل عن فترة التقريح، إلى جانب توجيه هذه القروض إلى المجالات الإنتاجية خاصة السريعة العائد. ووضع إجراءات دقيقة تكفل استخدام الموارد المتاحة حاليا بأعلى درجة ممكنة من الكفاءة، كما يستلزم على الدول النامية البحث عن سياسات لجلب الاستثمارات المباشرة بأشكالها المختلفة مع مراقبتها ومتابعتها لتحقيق الأهداف المرجوة منها.

على أساس تأثير هذا الاستثمار على الربحية العالمية للشركة وما يترتب عن ذلك الاستثمار من انعكاسات على استقرار الشركة.

خاتمة واستنتاجات:

يبقى التمويل الخارجي مصدرا ضروريا لتمويل التنمية بالنسبة للدول النامية، لكن يجب على هذه الدول الاعتماد على المصادر والإمكانيات المحلية واستخدام معايير وعوامل الكفاءة المستخدمة في الاقتصاد الجزئي والتي سبق الإشارة إليها لأن المدخرات الأجنبية تؤدي إلى ترك آثار سلبية وواضحة إن لم يتم التعامل معها بشكل علمي صحيح، وعلى الدول النامية اللجوء إلى بعض الوسائل والسياسات لتخفيف من أعباء المديونية الخارجية وقد تكون هذه الوسائل إما قصيرة الآجل أو طويلة الآجل، ومن بين هذه الوسائل الحد من نمو الديون القصيرة الآجل المتمثلة في تسهيلات الموردين والتسهيلات المصرفية، خاصة الموجهة للمجال الاستهلاكي ومراقبة تلك الموجة إلى المجال الاستثماري، كما يستدعي الأمر توقيف القروض الطويلة الآجل الموجهة للاستهلاك. أما بالنسبة للقروض الطويلة الأجل والخاصة بالاستثمار فيجب أن يراعي فيها بعض الشروط كفترة السماح، بحيث يجب بأن لا يقل عن فترة التقريح، إلى جانب توجيه هذه القروض إلى المجالات الإنتاجية خاصة السريعة العائد. ووضع إجراءات دقيقة تكفل استخدام الموارد المتاحة حاليا بأعلى درجة ممكنة من الكفاءة، كما يستلزم على الدول النامية البحث عن سياسات لجلب الاستثمارات المباشرة بأشكالها المختلفة مع مراقبتها ومتابعتها لتحقيق الأهداف المرجوة منها.

قائمة الهوامش:

1- محمد عبد العزيز عجمية، محمد علي أليثي، التنمية الاقتصادية مرجع سابق، ص. 285.

2- محمد الليثي، بولوح ونيمون لين، تدبير الآثار المالية للمعونة مجلة التمويل والتنمية العدد 4، 2002 صندوق النقد الدولي ص 28، 29.

3- يونس الطريق أحمد، المالية الدولية، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية 1986، ص. 34.

4- بيير كت كلمنتش، ومجموعة أخرى من الباحثين مجلة التمويل والتنمية، سبتمبر 2004، ص. 48.

5- Sid Ahmed, développement sans croissance, OPU, Alger, p330.

6- عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، 2003، ص. 366-367.

7- عرفات تقي الحسن، التمويل الدولي، مرجع سابق، ص. 53.

8- عرفات تقي الحسن، التمويل الدولي، مرجع سابق، ص. 54.

9- محمد عبد العزيز عجمية، محمد علي أليثي، التنمية الاقتصادية، مرجع سابق، ص. 296.

10- مالكوم جيلز ومايكل رومر، اقتصاديات التنمية، مرجع سابق، ص. 609-610.